INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul LXXIX



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

2006

vol. LXXIX



Centrul de Informare
şi Documentare Economică
Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Ortansa CIUTACU,
Mircea FÂȚĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACŞU,
Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu SÎRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

Prezentare grafică, machetare şi tehnoredactare:
Luminița LOGIN, Nicolae LOGIN, Victor PREDA

ISBN 978-973-159-264-0 Apărut 2020

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

2006

vol. LXXIX



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
VOLUMUL LXXIX

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL NAȚIONAL

PROBLEME ECONOMICE
NR. 190/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

LUCRĂRI PUBLICATE ÎN ANUL 2005

- SINTEZĂ -

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

A. CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ ÎN ANUL 2005

Adresa: Bucureşti, Calea 13 Septembrie nr. 13, sector 5, cod 050711
Telefon: 318 24 38; Fax: 318 24 32,
e-mail: cide@zappmobile.ro

Director: prof. dr. Valeriu IOAN-FRANC
Director adjunct: Aida SARCHIZIAN

Centrul de Informare şi Documentare Economică, unitate componentă a Institutului Naţional de Cercetări Economice al Academiei Române, are ca obiect principal activităţi specifice de asigurare a informării şi documentării cercetării ştiinţifice economice, de editare şi valorificare a rezultatelor cercetării din institutele componente ale INCE, de publicare a unor lucrări fundamentale. Totodată, Centrul de Informare şi Documentare Economică, în baza programelor proprii de cercetare, are în vedere valorificarea gândirii economice moderne şi contemporane, pregătirea exploatării automate a fondului bibliografic al Bibliotecii INCE, construirea sistemului intern de citări ale contribuţiilor cercetătorilor INCE la ştiinţa economică, valorificarea prin publicare şi promovare în mediile ştiinţifice din ţară şi din străinătate a rezultatelor cercetării ştiinţifice economice din institutele componente ale INCE.

Activitatea sa specifică în domeniul culturii economice, a fost strâns legată de activitatea de cercetare. Aceasta atât prin participarea specialiştilor Centrului la programele prioritare ale Academiei sau cele de interes naţional, cât şi prin cooptarea unor redactori şi documentarişti în activitatea Centrului Român de Economie Comparată şi Consens, fondat în 1999 de acad. Tudorel Postolache.

I. Programele de cercetare, informare documentară şi editoriale

1. Tema prioritară a Academiei Române – *Evaluarea stării economiei naţionale* – respectiv Programul fundamental de cercetare al Academiei ESEN–3, coordonat de acad. Eugen Simion, preşedintele Academiei Române şi acad. Tudorel Postolache.

2. Dezvoltarea durabilă a României în context european şi mondial.

3. O preocupare prioritară în activitatea Centrului de Informare şi Documentare Economică o constituie participarea la realizarea temei de cercetare *Laureaţii Nobel pentru economie şi limbajul economic noţional naţional – cer-*

cetări de epistemologie economică, coordonată de acad. Tudorel Postolache şi prof. dr. Mugur C. Isărescu, m.c.

4. În cadrul programului *Valorificarea gândirii economice româneşti* se află în fază avansată de elaborare editorială ultimele volume din seria consacrată savantului Nicholas Georgescu-Roegen (selecţia textelor, traducerea, controlul ştiinţific, machetarea şi tehnoredactarea). A fost predată la tipar cartea 1 din volumul VI, respectiv *Energia, resursele naturale şi teoria economică*, şi se află în fază de traducere volumul VII, *Epistemologia roegeniană*, cartea 1 şi 2.

Până în prezent au apărut în această serie 6 volume cu 8 cărţi, în anul centenar (2006) Nicholas Georgescu-Roegen se va publica şi un volum *Opere alese* (800 pagini selectate din scrierile roegeniene), într-o ediţie de lux.

5. Editarea Caietelor Programelor CERES prin care se valorifică temele contractate de INCE în respectivul program naţional de cercetare. Au fost editate, în colecţiile de acum recunoscute ale CIDE (*Probleme economice* şi *Studii şi cercetări economice*), peste 40 de lucrări de cercetare subsumate Programului naţional CERES. În acelaşi timp, contribuţia CIDE la programul naţional a permis, prin cofinanţare, modernizarea editorială a publicaţiilor şi îmbunătăţirea prezentării lor către cititori.

6. Editarea de publicaţii primare de informare şi documentare economică pentru valorificarea rezultatelor cercetării ştiinţifice desfăşurate în institutele componente ale INCE s-a materializat în realizarea şi difuzarea periodicelor cuprinse în programul editorial aprobat de Consiliul ştiinţific al INCE.

Au apărut:

- 47 de numere ale săptămânalului „Probleme economice”;
- 12 numere din buletinul lunar „Studii şi cercetări economice”;
- „Revista română de economie” – 2 apariţii susţinute de Institutul de Economie Naţională;
- 4 numere şi un supliment din „Romanian Journal of Economic Forecasting”, publicaţia Institutului de Prognoză Economică;
- „Studii financiare”, publicaţia Centrului de Cercetări Financiare şi Monetare „Victor Slăvescu”, 2 apariţii;
- „Revista de economie industrială”, publicaţia Centrului de Economia Industriei şi Serviciilor, 4 apariţii.

În anul 2005, Centrul de Informare şi Documentare Economică a continuat să-şi asume, alături de Editura Academiei Române, responsabilitatea susţinerii editării publicaţiei Secţiei de Ştiinţe Economice, Juridice şi Sociologie a Academiei Române – „Romanian Economic Review”.

7. Centrul de Informare şi Documentare Economică a dezvoltat în anul 2005 un schimb de informaţii operativ şi eficient cu parteneri din ţară şi din

străinătate, cercetările INCE fiind astfel înscrise în circuite informaţionale tot mai diversificate iar baza sa documentară îmbogăţindu-se cu materialele primite la schimb.

Lucrările în limba română şi în limbi străine, editate de CIDE, pot fi accesate prin INTERNET pe *site*-ul www.ince.ro.

8. Centrul de Informare şi Documentare Economică coordonează activitatea în regim editorial a INCE, prin Editura Expert, editură a cercetătorilor Institutului, fondată în anul 1992. În regim editorial au fost realizate 36 de lucrări.

II. **Cooperarea internaţională**

1. O primă secvenţă o constituie activitatea desfăşurată de Centrul „Pierre Werner" de Studii şi Documentare România – Luxemburg.

În seria „Les Cahiers" a Centrului, a fost editată lucrarea *„Ambassadeur de Roumanie au Grand-Duché de Luxembourg".*

2. A fost deschisă o linie de colaborare interacademică nouă, respectiv cu Academia Regală de Ştiinţe Economice şi Financiare de la Barcelona.

3. Schimburile internaţionale de publicaţii au continuat şi în anul 2005, CIDE primind aprecieri, mulţumiri şi noi solicitări de schimb din partea:

- Asociaţiei Americane a Economiştilor;
- Institutului pentru Economie Mondială din Kiel;
- Institutului pentru Cooperare Ştiinţifică din Tübingen;
- Institutului Educaţiei şi Cercetării, din Programul de Cercetare Economică – Moscova;
- EUROSTAT – Luxemburg;
- STATEC – Luxemburg;
- Oficiului Publicaţiilor Oficiale al UE – Luxemburg;
- Revistei franceze de geoeconomie – Paris;
- Fundaţiei „Robert Schuman" – Paris;
- Fundaţiei Europene „Drăgan" – „Rivista giuridica internazionale" – Milano;
- Academiei de Studii Economice din Chişinău – Republica Moldova.

Cu toate aceste instituţii s-au continuat cooperările, reciproc avantajoase, fără decontări, şi pentru CIDE–INCE.

Prof. dr. Valeriu Ioan-Franc,
Directorul Centrului

B. SINTEZA LUCRĂRILOR PUBLICATE ÎN ANUL 2005

I. Colecția "Biblioteca economică"

A. Seria „Probleme economice"

Volumul:

143. „Protecția mediului – prioritatea planului național de dezvoltare", *Marioara Iordan, Nona Mihaela Chilian*, 30 pag.

144-145. „Eficiența economică în agricultura României – nivel, tendințe, decalaje față de UE", *Marin Popescu*, 76 pag.

146. „Modificări demografice teritoriale în anii tranziției", *Constantin Grigorescu*, 58 pag.

147. „România şi Uniunea Europeană: experiența parcursă şi iminenta aderare", *Napoleon Pop*, 46 pag.

148. „Model de estimare a PIB-ului lunar", *coord. Cristian Stănică*, 46 pag.

149. „Estimarea corelațiilor macroeconomice pe baza datelor trimestriale", *coord. Lucian-Liviu Albu*, 34 pag.

150-151. „Piața cerealelor în perspectiva aderării României la UE", *Cecilia Alexandri, Elena Sima*, 108 pag.

152-153. „Analiza comparativă dintre sistemul bancar românesc şi cel din alte țări", *Alexandru Aurelian Berea*, 62 pag.

154-155. „Dezvoltarea durabilă a spațiului rural", *Cecilia Alexandri, Ioan Davidovici, Violeta Florian, Dinu Gavrilescu, Iuliana Ionel, Marioara Rusu, Camelia Şerbănescu, Filon Toderoiu*, 70 pag.

156-157. „Dezvoltarea regională durabilă. Între actualitate şi necesitate", *Daniel Fistung, Daniela Antonescu, Rodica Miroiu, Teodor Popescu, Răzvan Marcu*, 74 pag.

158. „Thierry de Montbrial – acțiunea şi sistemul lumii – note de lectură", *Mihaela Pintică*, 32 pag.

159. „Thierry de Montbrial – 15 ani care au zguduit lumea – note de lectură", *Cristian Dumitrescu,* 23 pag.

160. „Analiza critică a serviciului de sănătate publică din România", *Răzvan Câmpean*, 40 pag.

161-162. „Evoluția financiară monetară a comunității europene 1950-2000”, *Camelia Alexandru*, 80 pag.

163-164-165. „Modelarea proceselor de clusterizare în domeniul economic şi social”, *Cornelia Scutaru, Ionel Florescu*, 119 pag.

166. „Comparații pe plan național şi internațional privind legislația şi mecanismele anticorupție”, *Adrian Ducu Matei*, 36 pag.

167. „Evaluări asupra dezvoltării durabile a municipiului Câmpulung Muscel”, *Constantin Ciotei*, 40 pag.

168-169-170. „Cultură, culte, industrii culturale – principii, obiective strategice, direcții de acțiune 2007-2013”, *Maria Moldoveanu, Delia Mucică, Valentina Vasile, Valeriu Ioan-Franc, Virgil Nițulescu*, 146 pag.

171-172. „Industrii culturale I”, *Maria Moldoveanu*, 64 pag.

173. „Adoptarea euro de către România. Recomandări pentru pregătirea unei strategii de succes”, *Napoleon Pop*, 32 pag.

174. „Instituții financiare implicate în managementul datoriei externe”, *Mariana Paja*, 52 pag.

175. „Probleme conceptual-metodologice ale determinării statutului ocupațional al forței de muncă”, *Aida Sarchizian*, 38 pag.

176. „Datoria externă – opțiuni referitoare la perfecționarea structurii, gestionării şi a managementului”, *Mariana Paja*, 52 pag.

177-178. „Politica de curs de schimb şi competitivitatea economiei”, *Carmen Lungu*, 70 pag.

179. „Educația şi formarea profesională continuă – mecanism de modernizare a structurilor ocupațional-profesionale”, *Aida Sarchizian*, 28 pag.

180-181. „The potential and needs of the new member states”, *coord. Victor Platon*, 82 pag.

182. „Stabilitatea financiară”, *Napoleon POP*, 16 pag.

183. „Condițiile de viață din mediul rural”, *Ioan Mărginean*, 28 pag.

184-185. „Evidențierea performanțelor competitive ale economiei româneşti în perioada de tranziție – diagnoza situației actuale”, *Cornelia Scutaru, Ionel Florescu*, 58 pag.

186-187. „Industrii culturale II”, *Maria Moldoveanu*, 72 pag.

188-189. „Educația şi învățarea pe tot parcursul vieții mai mult decât FPC/EA. Clarificări conceptuale”, 58 pag.

B. Seria „Studii şi cercetări economice”

Volumul:

25. „Economia agroalimentară a României: multifuncționalitate, resurse, oportunități şi restricții în perspectivă regională”, *Filon Toderoiu, Carmen Bucur*, 52 pag.

26-27. „Naționalism şi globalizare”, *Nicolae Belli*, 104 pag.

28-29. „Orientul Mijlociu: conflicte vs. globalizare”, *Nicolae Belli*, 136 pag.

30-31. „Literatura economică românească din Transilvania în secolul al XIX-lea”, *Daniela Poenaru*, 90 pag.

32. „Teorii ale rigidităților nominale”, *Carmen Lungu*, 80 pag.

33-34. „Perspectivele industriei prelucrătoare româneşti în contextul dezvoltării durabile”, *Nicoleta Hornianschi,* 84 pag.

35. „Theoretic and practical approaches to the FDI role and sustainable development of Romania”, *Gheorghe Zaman, Valentina Vasile*, 58 pag.

36. „Competitivitatea internă şi externă a sectorului agroalimentar românesc din perspectiva integrării europene”, *Filon Toderoiu*, 44 pag.

II. Publicații în limbi străine

C. “Romanian Journal of Economic Forecasting” – publicația Institutului de Prognoză Economică

ANUL V

Volumul 1

- Macromodel Estimations for the Updated 2004 Version of the Romanian Pre-Accession Economic Programme – Working Paper, *Emilian Dobrescu*
- A Dynamic Model to Estimate the “Pure“ Productivity, *Lucian-Liviu Albu*
- The Influence of Regional Disparities of Romania on Attracting Foreign Direct Investments, *Carmen Beatrice Păuna; Ileana Dumitrescu*

- Integration of the Central and ast European Countries into the European and Global Network Economy, *Daniela-Luminița Constantin*
- Analysis of the Foreign Trade and Investment Policies in Romania in the Process of Accession to the European Union, *Mariana Nicolae; Crenguța Pană; Dalina Andrei*
- The European Union's Regional and Cohesion Policy in 2007-2013, *Daniela Antonescu*
- The Barometer of the Romanian Economy, *Marioara Iordan*
- The "Dobrescu" Macromodel of the Romanian Transition Economy, *Cornelia Scutaru; Petre Fomin; Bianca Păuna*

  100 pag.

Volumul 2

- Interregional Migration in Romania after 1990, *Daniela L. Constantin, Zizi Goschin, Cornelia Pârlog*
- Optimization by Using Evolutionary Algorithms with Genetic Acquisitions, *George Daniel Mateescu*
- An Econometric Model of ROL-EUR Real Exchange Rate Determination, *Magdalena Rădulescu*
- Impact of Collinearity on the Estimated Parameters and Classical Statistical Tests Values of Multifactorial Linear Regressions in Conditions of OLS, *Florin Marius Pavelescu*
- Combining the Forecasts Using a Statistical Approach, *Andrei Silviu Dospinescu*
- The Use of Administrative Data Sources for Business Statistics Purposes, *Clementina Ivan-Ungureanu*
- The Barometer of the Romanian Economy, Marioara IORDAN (coordinator)
- The "Dobrescu" Macromodel of the Romanian Transition Economy, *Cornelia Scutaru, Petre Fomin, Bianca Păuna*

  120 pag.

Volumul 3

- Analysis of the Correlation between the GDP Evolutions and the Capital and Labour Factors in Romania, *Gheorghe Zaman; Zizi Goschin; Claudiu Herteliu*
- Stochastic Modelling and Prognosis of an Underlying Asset Pricing, *Elena-Corina Cipu; Laura Pânzar*

- A Model to Forecast the Monthly Inflation in Romania, *Elena Pelinescu; Andrei Dospinescu*
- Choosing Business Risk Measures, *Nela Popescu*
- Social Market Economy – The German Model, *dr. Sorin Mureşan*
- The Comparative Advantage in the Generalised Scheme of Manoilescu, *Vasile Dogaru*
- The Barometer of the Romanian Economy, Co-ordinator: *Marioara Iordan*
- The "Dobrescu" Macromodel of the Romanian Transition Economy, *Cornelia Scutaru**;** Constantin Ciupagea; Petre Fomin; Bianca Păun*a

  140 pag.

Volumul 4

- Impulse Analyses of the Romanian Inflation, *Elena Pelinescu**;** Andrei Dospinescu*
- Output Gap and Shocks Dynamics. The Case of Romania, *Cornelia Scutaru; Cristian Stănică*
- Unobserved Components Methods to Estimate Potential GDP (The Case of Romania), *Cristian Nicolae Stănică*
- Aspects of Regional Competitiveness in Romania, *Mihaela Nona Chilian; Marioara Iordan*
- Forecasting EU-Romania Trade by Gravity Analysis, *Anna Ferragina; Giorgia Giovannetti; Francesco Pastore*
- Romania and Bulgaria – Economy, Economic Policies, Foreign Direct Investments and Accession to the EU, *Dalina Andrei*
- The Econometric Analysis of Macroeconomic Policies Applied in the Republic of Moldova over the Period 1994-2004, *Ion Pârțachi; Irina Grosu*
- The Barometer of the Romanian Economy, *Cornelia Scutaru; Constantin Ciupagea; Marioara Iordan*
- The "Dobrescu" Macromodel of the Romanian Transition Economy, *Petre Fomin; Bianca Păuna*

  150 pag.

III. Periodice ale institutelor componente

D. "Revista română de economie" – publicația Institutului de Economie Națională

ANUL XV
Volumul 20, nr. 1

180 pag.

E. "Revista de economie industrială" – publicația Centrului de Economia Industriei şi Serviciilor

ANUL III
Nr. 1

Dezvoltare economică durabilă

Coordonate strategice ale dezvoltării durabile a industriei extractive
şi energetice (sinteză), *Corneliu Russu, Marius Bulearcă, Marina Bădileanu, Cristian Sima, Cornelia Neagu*

Dezvoltarea regională durabilă. Premise şi perspective pentru România (sinteză), *Daniel Fistung, Daniela Antonescu, Rodica Miroiu, Teodor Popescu*

Perspectivele industriei prelucrătoare româneşti în contextul dezvoltării durabile (sinteză), *Nicoleta Hornianschi, Vasile Dan, Ruxanda Isaic-Maniu, Daniel Mărguş, Nicoleta Odae, Mariana Vania, Andrei Dospinescu (colaborator intern), Marin Comşa (colaborator extern), Cezar Mereuță (colaborator extern), Florin Bonciu (colaborator extern*)

Modelarea efectelor politicilor de combatere a poluării asupra economiei naționale (sinteză), *Marina Bădileanu, Corneliu Russu, Marius Bulearcă, Cornelia Neagu, Cristian Sima*

Riscuri în industrie

Riscuri în industria României, implicații economice. Riscuri şi alternative de dezvoltare a zonei Roşia Montană (sinteză), *Ştefan Răgălie, Vasile Dan, Elena Moise, Marius Bulearcă, Marina Bădileanu, Cristian Sima, Ruxanda Isaic-Maniu, Mariana Vania, Doina Tătaru, Cornelia Neagu, Radu Popescu, Cristina Voicu, Levon Sarchizian*

Risc şi incertitudine în asigurarea securității energetice a României.
Implicații economice (sinteză), *Vasile Dan, Ruxanda Isaic-Maniu, Mihaela Mateescu, Mihai-Sabin Muscalu, Ştefan Răgălie*

Competitivitate

Analiza situației economice actuale şi identificarea factorilor de competitivitate (sinteză), *Marius Bulearcă, Ştefan Răgălie, Corneliu Russu, Marina Bădileanu, Cristian Sima, Cornelia Neagu, Nicoleta Hornianschi, Daniel Fistung, Daniela Antonescu, Vasile Dan, Ruxanda Isaic-Maniu, Mariana Vania, Doina Tătaru*

Institutul Naţional de Cercetare Ştiinţifică în domeniul Muncii şi Protecţiei Sociale – *Silvia Ciucă, Speranţa Pârciog, Cristina Lincaru*

Institutul de Sănătate Publică – *Aurelia Marcu*

Institutul Naţional de Cercetare-Dezvoltare în Turism – *Alexandru Stancu* Universitatea "Spiru Haret" Bucureşti – *Gheorghe Ionaşcu*

Evaluarea situaţiei actuale şi conturarea perspectivei de dezvoltare a factorilor-cheie ce influenţează nivelul competitivităţii. Definirea factorilor sistemici (sinteză), *Nicoleta Hornianschi*

Analiza SWOT a domeniilor şi sectoarelor economiei naţionale (sinteză), Marius Bulearcă, Ştefan Răgălie, Corneliu Russu, Marina Bădileanu, Cristian Sima, Cornelia Neagu,Nicoleta Hornianschi, Daniel Fistung, Daniela Antonescu, Vasile Dan, Ruxanda Isaic-Maniu, Mariana Vania, Doina Tătaru, Andrei Dospinescu

Institutul Naţional de Cercetare Ştiinţifică în domeniul Muncii şi Protecţiei Sociale – *Silvia Ciucă, Speranţa Pârciog, Cristina Lincaru*

Institutul de Sănătate Publică – *Aurelia Marcu*, *Carmen Ungurean*
Institutul Naţional de Cercetare-Dezvoltare în Turism – *Alexandru Stancu* Universitatea "Spiru Haret" Bucureşti – *Gheorghe Ionaşcu*

Factori de creştere a competitivităţii industriei româneşti (sinteză), *Nicoleta Hornianschi, Corneliu Russu, Ştefan Răgălie, Marius Bulearcă, Marina Bădileanu,Mihaela Adina Mateescu, Cornelia Neagu, Cristian Sima,Nicoleta Odae, Rodica Miroiu*

Integrarea României în Uniunea Europeană

Direcţiile strategice de reindustrializare în principalele sectoare ale economiei şi la nivelul regiunilor, în perspectiva aderării la Uniunea Europeană (sinteză), *Corneliu Russu, Ştefan Răgălie, Cristian Sima, Mihai-Sabin Muscalu, Nicoleta Hornianschi, Marina Bădileanu, Marius Bulearcă, Cornelia Neagu, Daniel Frantz Fistung, Daniela Antonescu, Teodor Popescu, Rodica Miroiu*

Comerţ exterior

Piaţa mobilei în Federaţia Rusă (sinteză), *Marina Bădileanu, Ştefan Răgălie, Marius Bulearcă, Cristian Sima, Cornelia Neagu*

Microeconomie – management

Sistem software flexibil pentru managementul calităţii într-un laborator de analize şi încercări acreditat (sinteză), *Mihaela Adina Mateescu, Nicoleta Hornianschi, Corneliu Russu, Mihai-Sabin Muscalu, Rodica Miroiu, Nicoleta Odae,*

145 p.

Nr. 2

Dezvoltare regională

Participarea investițiilor străine la dezvoltarea echilibrată socioeconomică a tuturor regiunilor țării*, Ştefan Răgălie, Doina Tătaru*

Principalele coordonate ale dezvoltării regionale durabile în România*, Daniel Fistung, Daniela Antonescu, Rodica Miroiu, Teodor Popescu*

Evaluarea cerințelor de dezvoltare durabilă la nivel regional în România*, Theodor Popescu, Daniel Fistung, Alexandra-Mihaela Popescu*

O nouă abordare a dezvoltării regionale. Dezvoltarea regională durabilă*, Teodor Popescu, Daniel Fistung, Alexandra Mihaela Popescu*

Riscuri în industrie

Riscurile specializării producției şi a exportului industriei prelucrătoare
din România în perspectiva integrării în UE (I). *Ruxanda Isaic-Maniu*

Riscurile liberalizării sectorului energetic (I), *Vasile Dan*

Riscul în activitatea economică în perspectiva integrării României în UE, *Mariana Vania*

Resurse umane

Optimizarea raportului resurse umane/performanțe – finalitate a managementului resurselor umane, *Cornelia Neagu*

Human resources – the main goal of total quality philosophy, *Mihaela Adina Mateescu, Gabriela Şubă*

Politica energetică

Factori determinanți ai politicii energetice româneşti, *Marina Bădileanu*

Definirea unui set de indicatori de dezvoltare durabilă a sectorului energetic compatibil cu indicatorii utilizați la nivel internațional, *Marina Bădileanu, Rodica Macarie şi Colectiv Icpet, Marian Lăcraru şi colectiv ITC*

Industria extractivă

Evoluția industriei extractive a minereurilor neferoase şi adaptarea acesteia la necesitățile economiei româneşti (I), *Cristian Sima*

Transporturi

Evoluția transportului, o cerință permanentă a omenirii (I), *Daniel Fistung*

Transportul rutier urban – soluții moderne de limitare a efectelor negative asupra mediului şi sănătății. Realizarea unui studiu de caz pentru Municipiul Bucureşti, *Daniel Fistung şi colectiv*

Microeconomie – management

Caracteristici actuale ale managementului firmelor şi ale mediului de acțiune al acestora, *Corneliu Russu*

Privatizarea PETROM – noi oportunități de creştere a competitivității, *Marius Bulearcă*

Economia cunoaşterii, cale spre relansarea economică, *Radu Popescu*

Sinergetică şi management în noua economie (I), *Radu Popescu*

Delocalizarea industrială: efectul controversat al procesului de globalizare (I), *Cristina Voicu*

Modelul roegenian al matricii culturale (II), *Radu Şerbulescu*

Impactul inovației asupra creşterii economice, *Mihaela Adina Mateescu, Ana Elena Moşneanu*

Studiu de fezabilitate pentru obținerea substanțelor bioactive din insecte pentru producerea preparatelor cheratolitice utilizate în medicină şi cosmetică (sinteză), *Marius Bulearcă* şi *colectiv CEIS, Colectivul de cercetare al INSECTFARM S.A., Director de proiect Mircea Ciuhrii*

Mediul de marketing în turism şi cultură, *Elena-Manuela Iştoc*

Transferul tehnologic. Abilități manageriale pentru generarea de sinergii pozitive şi potențarea valorii know-how-ului, *Radu Popescu, Levon Sarchizian*

Implementarea standardelor internaționale de calitate pentru produsele industriale româneşti, *Rodica Miroiu*

137 p.

Nr. 3

Integrarea României în Uniunea Europeană

Modernizarea învățământului românesc în perspectiva integrării europene, *Corneliu Russu*

Siderurgia românească – noi perspective, *Teodor Popescu*

Economie mondială

Nr. 4

Politică industrială

Energie

Transporturi

Microeconomie-management

Analogia formală dintre fenomenul de turbulență şi piața financiară, *Mihai-Sabin Muscalu, Mihaela-Adina Mateescu, Gabriela Şubă, Elena Moşneanu*

Disfuncționalități în gestionarea resurselor umane din industria extractivă a cărbunilor din România, *Cornelia Neagu*

Analiză macroeconomică

Considerații asupra conceptului de ordine cu aplicații la sistemele economice, *Radu Şerbulescu*

Riscul în societate

Noțiunea de risc în societatea românească actuală. Percepții, reprezentări şi înțelesuri la nivel cotidian (I), *Anca Velicu, Simona Ştefănescu – Institutul de Sociologie*

110 p.

F. "Studii financiare" – publicația Centrului de Cercetări Financiare şi Monetare „Victor Slăvescu"

ANUL IX – Serie nouă

Volumul 1 (31)

- Teorii privind rolul statului în economie, *drd. Emilia-Mioara Câmpeanu*
- Reglementarea şi supravegherea adecvată a sistemului bancar românesc impun independența politică totală a BNR, *dr. Floarea Iordache*
- Administrarea cvasibanilor în cadrul politicii monetare unice, *drd. Silviu-Marius Şeitan*
- Aspecte privind sustenabilitatea piețelor financiare, *drd. Florin Bălăşescu*
- Considerații privind formarea cursului bursier pe piața de capital din România, *dr. Victor Dragotă, drd. Lucian Țâțu, Andreea Stoian, drd. Oana Dămian, drd. Mihaela Dragotă*
- Aspecte privind fluxurile financiare la nivel microeconomic, *Ionel Leonida*
- Evaluarea şi finanțarea deficitului bugetar în economia de piață în formare, *drd. Silviu Ionaşcu*

- Modalităţi de organizare şi criterii de clasificare a serviciilor publice în România, *Delia Nedu*
- Implicaţii şi beneficii ale extinderii Uniunii Europene spre est, pentru cele zece noi state membre, *Alina Georgeta Glod*
- Divergenţe în politicile de implicare socială a şomerilor pe plan internaţional, *Cristina Cincă*
- Mutaţii în gestiunea trezoreriei întreprinderii, *dr. Mihaela Teodorescu*

  87 p.

Volumul 2 (32)

Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare ”Victor Slăvescu” (CCFM)

“Victor Slăvescu” Centre for Financial and Monetary Research (CFMR)

Economia reală şi economia financiară – evoluţii recente şi perspective – *prof. univ. dr. Ilie Mihai, economist Nicolae Gogu*

Mecanismul de funcţionare a creditului ipotecar, *dr. Mihai Vincenţiu Ivan*

Acordul Basel II – noul acord Basel privind capitalul de acoperire a riscurilor bancare, *drd. Gabriela Cornelia Piciu*

Risc şi performanţă în procesul de pregătire pentru aderare la Uniunea Europeană, *drd. Silviu-Marius Şeitan*

Cursul de schimb-inflaţia (Abordare teoretică. Modelare econometrică pentru cazul României), *dr. Floarea Iordache*

În căutarea civilizaţiei: punţi de legătură keynesism – monetarism, *dr. Floarea Iordache, drd. Florin Bălăşescu, Alina Georgeta Glod*

Conturile generaţionale – metodă de determinare a impactului presiunii fiscale nete asupra comportamentului la nivel macroeconomic, *drd. Elena Pădurean, drd. Delia Cataramă*

Teoria ciclului de viaţă asupra consumului şi economisirii, drd. Elena Ana Moşneanu, drd. Roxana Tatiana Tudor, dr. Mihaela Adina Mateescu

Premisele fundamentării reasigurării la nivelul firmei de asigurări, *dr. Titel Negru*

Aspecte financiare în conducerea corporativă, drd. Iulia Lupu

Politica industrială şi implicaţiile acesteia la nivelul deciziei financiare a firmei, *Alina Georgeta Glod*

Planificarea auditului intern, *prof.univ.dr. Emilia Vasile*

Relația cercetare – industrie, *Andreea-Clara Munteanu*

Către o nouă paradigmă în ştiința economică monetară, *Adina Criste*

200 p.

G. Marketing-management. Studii • cercetări • consulting, Editura Expert, Editura Institutului Național de Cercetări Economice

ANUL XV

Volumul 1 (85)

Din nou despre competitivitate, *V. Ioan-Franc*

Clientela şi factorul "wow!" cum se materializează o experiență în calitate, *B. Paquin, N. Turgeon*

Ataşamentul clientului față de întreprindere – pârghie principală a marketingului relațional, *N. Al. Pop*

Particularități ale circuitelor clasice de distribuție, *A.-L. Ristea, Valeriu Ioan-Franc*

Influența factorilor situaționali asupra structurii organizatorice, *C. Popescu*

Utilizarea marketingului pentru a crea, a comunica şi a livra valoare cumpărătorilor de automobile, *F. Meghişan*

Morală, deontologie şi responsabilitate în acțiunile de marketing. observații preliminare, istorice şi conceptuale, *Gh. Epuran*

Acquis-ul comunitar asupra industriei de confecții de îmbrăcăminte. Implicații pentru România, *D. Popescu*

România în circuitul comerțului mondial. O nouă orientare geografică, *C. Dragomir*

Managementul restructurării în turismul românesc de litoral, *Valeriu Ioan-Franc*

Lecturi la ordinea zilei: managementul crizelor şi al situațiilor de risc, *C. Greceanu*

80 p.

Model managerial de îmbunătățire continuă, *F. Popa*

Probleme ale forței de muncă în anii 2005-2007 şi la orizont 2010 şi impactul asupra dezvoltării economiei româneşti, *B. Gh. Petrescu*

Calitatea resurselor umane şi dezvoltarea durabilă a economiei româneşti în anii 2005-2007, *N. Singureanu*

Turismul cultural şi uniunea europeană, *E.-M. Iştoc*

Activitatea turistică internațională în anul 2004, *L. Olaru, C. Chițiba*

Contribuții la dezvoltarea teoriei şi practicii managementului în organizațiile administrației publice locale, *V. Ioan-Franc*

80 p.

Volumul 4 (88)

Trecerea la euro, un demers care trebuie pregătit din timp, *N. Pop*

Dimensiunile conceptului de marketing: de la marketingul vertical la marketingul lateral, *V. Olteanu*

Competitivitatea mediului de afaceri dâmbovițean, *G. Croitoru, M. Duică*

Marketingul în procesul de modernizare a sportului românesc (i) – Strategii de marketing la nivelul organizațiilor sportive, *Gh. Jinga*

Trend ascendent al comerțului internațional, în anii 2004 şi 2005, *L. Olaru, C. Chițiba*

Aspecte ale dimensiunii regionale ale pieței muncii în România, *N. Singureanu*

Dezvoltarea durabilă şi responsabilitatea societală: o posibilă cale de operaționalizare, via stakelholders, *Gh. Epuran*

Dezvoltarea durabilă a industriei din România din perspectiva aderării la Uniunea Europeană, *B. Gh. Petrescu*

Dezvoltarea societății multiculturale şi a societății multinaționale. tendințe internaționale dominante, *R. Damian*

Probleme actuale ale economiei Republicii Moldova. Posibile căi de soluționare, *M. Patraş*

Coordonate teoretice şi practice ale comportamentului firmelor într-un mediu concurențial internațional. strategii, restricții, exigențe, *Valeriu Ioan-Franc*

80 p.

Volumul 5 (89)

Sisteme de stimulare a cercetării româneşti, prin asimilarea bunelor practici europene în domeniu, *N. Pop, Gh. Zaman*

H. “Caiete critice” – publicația Fundației Naționale pentru Ştiință şi Artă

Nr. 1 (207)

CRONICI LITERARE

Daniel CRISTEA-ENACHE: Zâmbete nu

Andrei TERIAN: Reportaj din intermundii

ANCHETĂ – POEZIA TÂNĂRĂ. O NOUĂ GENERAȚIE?

Daniel CRISTEA-ENACHE: Argument

Constantin Virgil BĂNESCU, Domnica DRUMEA, Teodor DUNĂ, Bogdan IANCU, Claudiu KOMARTIN, Răzvan ȚUPA, Adrian URMANOV, Radu VANCU, Constantin VICĂ, Gelu VLAŞIN, Elena VLĂDĂREANU

Angela MARINESCU, Ion MIRCEA, Adrian POPESCU, Gabriel CHIFU,

Petru ROMOŞAN, Ioan Es. POP, Mihail GĂLĂȚANU, Nicolae COANDE,

O. NIMIGEAN, Nicolae ȚONE

Vasile BARDAN, Nicolae BÂRNA, Paul CERNAT, Marius CHIVU,

Alexandra CRĂCIUN, Bogdan CREȚU, Daniel CRISTEA-ENACHE,

Mircea A. DIACONU, Paul DUGNEANU, Teodora DUMITRU, Raluca DUNĂ, Mihai FULGER, Mihai IOVĂNEL, Mircea MARTIN, Florin MIHĂILESCU, Marius MIHEȚ, Andrei MILCA, Ştefania MINCU, Antonio PATRAŞ,

Dinu PĂTULEA, Florina PÂRJOL, Irina PETRAŞ, Gabriel RUSU,

Oana SOARE, Bogdan-Alexandru STĂNESCU, C. STĂNESCU,

Alex. ŞTEFĂNESCU, Andrei TERIAN, Dragoş TUDOR, Tudorel URIAN

MANIFEST

Marius IANUŞ, Dumitru CRUDU: Manifestul fracturist

Gelu VLASIN: Deprimismul

Adrian URMANOV: Utilitarismul

Claudiu KOMARTIN: Către o civilizație a minții. Performatismul

ANTOLOGIE LIRICĂ

Opt: Marius Ianuş, Ruxandra Novac, Zvera Ion, Teodor Dună, Elena Vlădăreanu, Claudiu Komartin, Dan Sociu, Bogdan Iancu

156 p.

Nr. 4 (210)

FRAGMENTE CRITICE

Eugen SIMION: Enescu, discipol al armoniei

Nr. 6 (212)

Nr. 7-8 (213-214)

Nr. 9 (215)

Nr. 10-12 (216-217)

Eugen SIMION: O fabulă swiftiană (II)

Bogdan POPESCU: Ştefan Bănulescu – repere biografice (V)

Oana SOARE: Je et Jeu. Petru Dumitriu, Les Initiés

Răzvan VONCU: Marin Sorescu, critic literar

Daniel CRISTEA-ENACHE: Tânărul Dorin Tudoran

Pavel ȚUGUI: Gh. Gheorghiu-Dej, Leonte Răutu şi Tudor Arghezi

Mariana DAN: Timpul criticii, timpul trăirii

Grigore Traian POP: Romane ale priferiei imperiale (I)

Jeana MORĂRESCU: Marin Sorescu în memoria scriitorilor craioveni

Andrei MILCA: Simbolul licornei şi alternanța diurn-nocturn în Istoria ieroglifică de Dimitrie Cantemir

Ion ITU: Const. Virgil Gheorghiu – Poetul în Memoriile prozatorului

Oana Soare în dialog cu Gabriel Dimisianu

Ioan LĂCUSTĂ: Alandala (III)

Eugen CAZAN: Istorismul sau voluptatea – privire asupra Memoriilor lui Hadrian de M. Yourcenar

Vasile BARDAN: Un poet al iubirii

I. MADOŞA: Sincronismul şi logica paradoxurilor

Steliana SANDU, Valeriu IOAN-FRANC: Economia cunoaşterii (III)

Maria MOLDOVEANU: Instanțe de legitimare şi consacrare a valorilor culturale (III)

Luminița VARTOLOMEI: Festivalul, la jumătate de veac de la moartea lui George Enescu (II)

Jeana MORĂRESCU: “Caietele” teatrale

Dana DUMA: Fernando Meirelles, un brazilian pe ecranele lumii

Călin CĂLIMAN: Anul cinematografic românesc

120 pag.

IV. VOLUME EDITORIALE – EDITURA EXPERT

Activitatea bancară între performanță şi risc,
Iuliana Predescu, 210 p.

Ambassadeur de Roumanie au Grand Duché de Luxembourg,

Valeriu Ioan-Franc, 220 p.

Asigurări şi reasigurări (continuare tiraj),

Iulian Văcărel, Florian Bercea, 544 p.

Audit în medii informatizate,

Ştefan Popa şi Claudia Ionescu, 310 p.

Cohomological Dreams,

*Gheorghe Ionesei,*160 p.

Construcția şi dezvoltarea infrastructurii specifice IMM-urilor, factori de stimulare şi dezvoltare economică,

coord. Victor Platon, 280 p.

Calitatea vieții în România,

Ioan Mărginean, Ana Bălaşa, 406 p.

Dezvoltarea rurală – politici şi structuri economice,

Marioara Rusu, 204 p.

Dezvoltarea durabilă în România – modele şi scenarii pe termen mediu şi lung,

coord.: Emilian Dobrescu, Lucian-Liviu Albu, 382 p.

Economia turismului (continuare tiraj),

Oscar Snak, Nicolae Neacşu, Petre Baron, 622 p.

Evoluții structurale ale exportului în România. Model de prognoză a exportului şi importului pe ramuri CAEN,

coord.: Gheorghe Zaman, Valentina Vasile, 286 p.

Inflația în România, Scenarii privind evoluția şi convergenta stabilității economice – Restructurarea economică şi stabilitatea preturilor,

c*oord.: Mircea Ciumara, Constantin Ciutacu,* 116 p.

Întreprinderi mici şi mijlocii în România – inovare şi competitivitate în context european,

coord. *Steliana Sandu*, 164 p.

Legea lui Om. Ecologia relațiilor interumane & reguli ale negocierilor de succes,

Marcel N. Popescu, 152 p.

Legiferarea şi instituționalizarea economiei moderne în România (1856-1914),

coord. *Victor Axenciuc*, 222 p.

Managementul mediului,

Ion Petrescu, 596 p.

Marketing (continuare tiraj),

Mariana Jugănaru, 264 p.

Microeconomie,

Alina Bădulescu, 492 p.

Migrația forței de muncă şi dezvoltarea durabilă a României

– Abordări teoretico-metodologice. Sistem de indicatori şi modele de analiză,

coord. *Valentina Vasile, Gheorghe Zaman*, 240 p.

Monografia Municipiului Câmpulung Muscel,

Constantin Ciotei, Gheorghe Pârnuță, Ion Popescu Argeşel, 572 p.

Turism internațional – note de curs,

Vasile Neagu şi Marian Busuioc, 78 p.

Piața laptelui,

Mariana Grodea, 214 p.

Procese structurale bancare în lumea contemporană,

Natalița Hurduc, 312 p.

Relațiile economice româno-ruse. Experiențe şi oportunități,

Vasile Ghisa, Ştefan Răgălie, Ion Stoian, 260 p.

Science and Technology Policy Lessons for CEE Countries,

Annamaria Inzelt, Gheorghe Zaman, Steliana Sandu, 184 p.

Sisteme informaționale în marketing,

Vasile Anton, 254 p.

Sectorul agroalimentar din România într-o perspectivă europeană,

180 p.

Spălarea banilor şi finanțarea terorismului

– amenințări planetare pe rute financiare,

Ştefan Popa şi Gheorghe Drăgan, 316 p.

Spațiul monetar european,

Roxana-Daniela Păun, 176 p.

Statistică pentru economişti,

Maria Molnar, 288 p.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

PROBLEME ECONOMICE
NR. 191/2006



**CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ**
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

RISCURILE ECONOMICE – O PROVOCARE LA ADRESA SECURITĂȚII NAȚIONALE

dr. Napoleon POP

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CUVÂNT-ÎNAINTE

Fenomenul de globalizare pune în evidență – mai mult decât oricând - riscurile economice la adresa securității naționale, sub imperiul dezvoltării impetuoase a comerțului mondial şi, mai ales, a relațiilor financiare internaționale. Dacă avem în vedere faptul că volumul valoric al acestora din urmă depăşeşte cu mult dimensiunile valorice ale PIB-ului global, atunci provocarea integrării financiare incumbă vulnerabilități potențiale majore, ea devenind vehicul de transmisie şi pentru alte tipuri de riscuri de natură economică.

Totuşi, pentru a ajunge la o astfel de concluzie de etapă în raportul dintre securitate şi economie, de la care să se treacă la studii aprofundate pentru fiecare risc economic identificat, am considerat necesară o incursiune cât mai sintetică în natura relațiilor internaționale din punct de vedere praxeologic. A rezultat că atât economicul, cât şi securitatea nu pot face abstracție de o abordare strategică, indiferent de nivelul acesteia (național, ramură/industrie sau firmă), observând că, pe măsură ce ajungem la problematica intervenției externe din motive de securitate (inclusiv de natură economică), trebuie să operăm şi cu dimensiunea subiectivă a acesteia, reprezentată de forța de decizie a indivizilor. Această dimensiune subiectivă a abordărilor strategice cu implicarea indivizilor se manifestă fie în planul politic general, cu asumarea directă sau indirectă de responsabilități, fie în planul strict economic, fructificând ceea ce denumim generic calități manageriale.

În ambele cazuri, performanța subiectivului se poate privi prin prisma contribuției la securitate, fie cea a individului, fie cea națională. Securitatea nu este însă un dat nici pentru societate şi nici pentru individ, iar riscurile şi vulnerabilitățile la adresa securității pot persista dacă tratarea acestora nu se face prin implicare reciprocă, simetric şi în permanență. Acest lucru este valabil şi pentru riscurile şi vulnerabilitățile economice a căror enumerare în raport cu sfera de cuprindere a securității economice – ca parte a securității naționale – poate impresiona nu atât prin număr, cât mai ales prin complexitate, impact şi manifestare simultană contradictorie.

Evoluția relațiilor internaționale, pe fondul globalizării sau ca efect al acesteia, demonstrează o aplecare spre soluțiile politice negociate, pe de o parte, şi o combinare a politicului cu preocupări vaste de natură economică, dacă nu chiar dominante. Marea majoritate a organizațiilor cu caracter internațional au sau au căpătat o tentă accentuat economică, după cum despre cele militare şi de securitate se vorbeşte că au devenit mai mult politice. Procesul reflectă recunoaşterea, poate mai explicită, că politicul este animat, în prezent, într-o mai mare măsură de probleme/interese economice sau că determinarea politicului de către economic este mai evidentă/recunoscută acum decât în perioada războiului rece. FMI, Banca Mondială, PNUD, OCDE, G-7, G-8, chiar şi

OSCE, ICE, OCM, Cooperarea la Marea Neagră, precum şi alte forumuri internaţionale cu dimensiune executivă sau parlamentară dezbat în esenţă probleme economice şi comerciale cu conotaţie de securitate, motivaţia principală fiind prevenirea riscurilor economice şi, nu de multe ori, gestionarea crizelor produse de acestea (vezi criza valutară din Mexic, extinsă apoi în ţări ale Americii Latine, criza financiară din Asia, cea din Rusia, toate în mai puţin de un deceniu).

Sintagma „energia şi politica externă”, extrem de actuală, sintetizează poate în cel mai înalt grad corelaţia puternică care există între riscurile economice şi securitate. Omogenizarea planetară prin predominanţa democraţiei şi economiei de piaţă, în paralel cu penetrarea tehnologiei comunicaţiilor fără nici o legătură cu puterea de cumpărare a unui stat sau individ, face ca miza economicului să devină din ce în ce mai importantă, inspirând parcă toate celelalte preocupări, fără a mai lua în considerare că economicul „finanţează” tot restul.

Oare care este relevanţa de securitate a presiunii SUA asupra Chinei atunci când vorbim de negocierile bilaterale privind comerţul cu produse textile sau liberalizarea cursului yuanului, când acestea au legătură cu importante echilibre pentru economia americană, iar vulnerabilităţile invocate sunt cele de competitivitate, productivitate, acces pe piaţă, deficit comercial? Oare prefigurarea Chinei ca cel mai mare rival al SUA, cu o posibilă modificare a strategiei de securitate americană, nu are la bază competiţia pentru acces la resurse de energie, între două ţări care vor deveni pe departe cele mai mari consumatoare de resurse primare de energie? Prin cele două întrebări retorice nu am vrut decât să ne sensibilizăm la o posibilă realitate care ne arată că securitatea unei ţări, în prezent, pare să fie dominată structural de securitatea economică. În aceste condiţii, în mod necesar trebuie să identificăm provocarea pe care o reprezintă riscurile economice pentru o strategie de securitate naţională. Dar, atenţie, ceea ce este important, este tratarea acestora în afara unei mentalităţi etatiste care ar umbri nu numai înţelegerea lor într-o economie de piaţă, dar mai ales tipologia gestionării lor prin politici adecvate, măsurile administrative fiind ultimele admise. Acest lucru invocă în mod indirect un alt aspect, cel al incriminării riscurilor, care poate fi acceptat numai după o profundă înţelegere a acestora. Democraţia economică şi economia de piaţă presupun asumarea şi confruntarea naturală cu riscuri economice, mai importantă fiind modalitatea şi profesionismul gestionării lor. Este ştiut faptul că această gestiune ia un acut accent de autogestiune la nivelul primului contact potenţial cu riscul (cultura auditului intern), responsabilizarea fiind directă şi în concordanţă cu asumarea voluntară de standarde obligatorii, încălcarea acestora fiind în supravegherea autorităţilor competente. Libera iniţiativă, cererea şi oferta, competiţia pe o piaţă sunt paralelogramul riscurilor economice primare asumate de un întreprinzător, fie privat, fie public, în cadrul unor activităţi economice garantate de Constituţie. Fiind un mod al existenţei şi manifestării economiei de piaţă – şi ea

garantată de legea fundamentală – riscurile economice, înainte de a fi incriminate, sunt provocări. A nu face faţă la provocări este riscul transformării riscurilor economice în atentat la securitatea naţională. Dar, mai întâi, cei care îşi asumă riscuri – investesc banii proprii, cheltuiesc bani publici – în mod voluntar din iniţiativă proprie, respectiv prin încredinţare şi responsabilizare administrativă, este de presupus că şi-au propus să facă faţă provocărilor cu bună ştiinţă şi credinţă. Tuturor celorlalţi trebuie să le acordăm prezumţia de nevinovăţie.

Începând cu anul 2005, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare (CCFM) şi-a asumat studiul riscurilor economice în cadrul programului prioritar de cercetare al Academiei Române privind analizele de risc din toate domeniile.

CAPITOLUL 1
ASPECTE PRAXEOLOGICE

1.1. Realism şi idealism în relațiile internaționale

Riscurile de securitate au însoțit şi însoțesc omenirea în toate formele ei de organizare, de la triburi şi până la statele suverane, acestea din urmă aşa cum au fost definite pe baza principiilor stabilite în tratatele de la Westfalia (1648). Principiul suveranității statelor se află la temelia dreptului internațional, dar acest lucru nu a împiedicat ca asupra statelor să se abată evenimente care să le ştirbească măcar temporar suveranitatea. Desigur, astfel de evenimente erau generate de alte state, din rațiuni mereu bazate pe nevoia de securitate. Iată cum securitatea unor state, după sute de ani de la Tratatele de la Westfalia, a constituit argument pentru afectarea suveranității altor state.

Această remarcă, relativ generalizatoare, poate că nu mai corespunde cu etapa contemporană, dar problema securității rămâne la fel de acută. „Schimbarea de atitudine" în ecuația securitate-suveranitate trebuie privită istoric şi structural. În ecuația clasică a relațiilor internaționale, statele recurg la război când calea negocierilor nu ajunge să regleze diferendele apărute între ele. Se pune întrebarea, care diferend şi cine îl invocă? Cât de real este acest diferend şi dacă nu cumva este o construcție, de cele mai multe ori, suficient de complicată în numele unui potențial pericol sau risc la propria securitate? Tocmai din această conceptualizare – parcă valabilă şi azi – a unui diferend, în care descoperim, în cele mai multe cazuri, unilateralitatea acțiunii. Clausewitz afirma că războiul dintre două state este „un act de violență menit a-l constrânge pe adversar să execute voința noastră (!)". În această concepție clasică, un război se declară şi se încheie cu un tratat de pace, retrasarea frontierelor fiind o eventualitate mereu confirmată de istorie.

Recursul unilateral la violență pentru soluționarea conflictelor a devenit, cu timpul, din ce în ce mai contestat, legitimitatea internă şi externă devenind mai profund analizată. Nu se mai declară război, după cum nu se mai încheie pace, dar conflicte există, degenerând de cele mai mult ori, după o intervenție externă, în războaie civile. În cele mai multe situații, conflictele se suspendă şi nu sunt duse până la capăt, parcă păstrându-le potențialul de a putea fi reaprinse oricând.

Cazul Războiului din Golf din anul 1990, sau cel al dezintegrării imperiilor târzii (Uniunea Sovietică) menținute în viață de echilibrul războiului rece sunt elocvente. Observăm însă că nu mai avem de-a face cu state suverane, ci cu state „ratate" (*failed states*), în care guvernele devin incapabile să-şi exercite

autoritatea pe ansamblul propriului teritoriu. Dar până la a trece la teza loviturilor preventive împotriva „statelor delicvente”, din aceleaşi rațiuni ale pericolului sau riscului la securitate, să revenim la principiul suveranității statelor.

Statul este definit prin trei atribute: teritoriu, populație şi guvernare, cu mențiunea că o legătură între toate o face, printre altele, economia/economicul. *A priori*, chiar şi în prezent, după atâtea etape cunoscute de integrare europeană, nici un stat nu recunoaşte o altă autoritate care să-i fie superioară, deci având competența de a interveni „în afacerile sale interne”, şi mai mult, de a-i aplica sancțiuni pentru neconformare. Şi totuşi, acest lucru se poate întâmpla chiar cu forța, evidența aceasta fiind pregătită de fenomenul de globalizare în cadrul căreia se simte predominanța sistemelor omogene asupra celor eterogene. Pe acest nou dezechilibru îşi face loc, pregnant, noul concept al dreptului de intervenție sau „drept de ingerință”.

Diferența dintre cele două sisteme este descrisă de Raymond Aron după cum urmează: „numesc **sisteme omogene**, acele sisteme în care statele sunt de acelaşi tip, supunându-se aceloraşi concepții şi politici. Numesc **sisteme eterogene**, dimpotrivă, sistemele în care statele sunt organizate după principii diferite şi se reclamă de la valori contradictorii”. Ca urmare, sistemele eterogene fiind mai instabile decât sistemele omogene, acestea sunt şi pot fi supuse fenomenelor de ingerință, dacă instabilitatea lor devine un pericol sau se constituie într-un risc pentru sistemele omogene. Nu greşim cu nimic dacă recunoaştem în sistemele omogene țările industrializate occidentale, pentru care prosperitatea economică este un bun argument pentru securitatea lor națională şi a cetățenilor lor.

Situația prezentă, din punct de vedere al dreptului la intervenție, este cel mai bine descrisă de Montbrial, viziunea acestuia fiind oarecum precedată de cea a lui Fukuyama, care, în 1989, scria despre „…un curent ideologic, anunțând instaurarea păcii perpetue datorită extinderii universale a democrației”. Şi această frază poate defini globalizarea din perspectiva unui sistem omogen, cu adevărat internațional, dispunând de o organizare politică apropiată perfecțiunii şi bazată pe o economie puternică.

Dar, iată ce afirma Montbrial: ”dacă se postulează că democrația de tip occidental este forma generală de guvernare cel mai puțin incompatibilă cu morala, în special cu exercitarea efectivă a drepturilor omului şi, prin urmare, că ea este tipul de regim politic care este cel mai capabil să minimizeze conflictele sângeroase, vedem cum sistemul occidental, în cadrul sistemului internațional, se poate considera îndreptățit să revendice un drept de ingerință în afacerile interne ale statelor pe care le consideră nedemocratice”. Conform lui Montbrial, dreptul, şi nu datoria de intervenție, se justifică prin necesitatea prevenirii conflictelor viitoare care pot apărea datorită riscului pe care sistemele eterogene îl incumbă. Credem că pe acest fundament s-a clădit noua strategie de securitate națională a SUA (2002), unde se acordă un spațiu extins „lovituri-

lor preventive" înainte de a se produce răul (vezi atacul terorist din 11 septembrie 2001).

Şi totuşi, determinismul pe care îl implică, dacă nu chiar îl impune, o astfel de teorie nu pare să fie admis în totalitate chiar în interiorul sistemului occidental presupus omogen, ca să nu mai vorbim de majoritatea statelor din afara subsistemului amintit şi aparţinând zonei eterogene. Intervenţia determinată de SUA în Irak în anul 2003 exemplifică pe viu şi în practică aceste confuzii şi contradicţii, dar este cert că „evenimentul" – configurând o nouă ecuaţie securitate-suveranitate – plămădeşte sub ochii noştri o nouă abordare a riscurilor, multe din acestea la adresa securităţii economice. Chiar şi în această materie se aplică mai degrabă formula prevenţiei (precauţiei), decât cea a intervenţiei după ce răul s-a produs, cu deosebirea că prevenţia a devenit practic o intervenţie de oprire a răului chiar în matca naşterii acestuia, în locul de unde se doreşte să fie stârnit sau lansat spre exterior, cu toate consecinţele necontrolabile.

1.2. Conceptul de strategie şi dimensiunea ei subiectivă

Acţiunea umană în sistemul lumii – înţelegând prin această sintagmă, printre altele, şi organizarea statului pentru a face faţă provocărilor internaţionale -, presupune existenţa unei strategii. Din definiţiile clasice date strategiei, preferăm să facem apel la reformularea acestora, făcută de acelaşi Montbrial. Această preferinţă dorim să o explicăm prin faptul că autorul s-a gândit să „revină" asupra conceptului de strategie tocmai din perspectiva realităţilor imediate care ne interesează: „strategia este arta, implicând conducerea individuală sau colectivă a unei organizaţii simple sau complexe, de a pregăti şi pune în acţiune, real sau virtual, mijloacele necesare pentru a depăşi sau reduce obstacolele de orice natură (fizice, conflicte de voinţă etc.) care se opun atingerii unui obiectiv realizabil şi, prin aceasta, de a anticipa în mod concret, conform unui proces de ajustare continuu, evoluţia în timp a raportului de forţe fizice şi morale angajate".[1]

Fiind la partea praxiologică, respectiv a ştiinţei acţiunilor morale şi a condiţiilor eficienţei acestora, revenirea la conceptul de strategie ne invită să observăm câteva aspecte esenţiale:

a) definiţia strategiei pune accent pe **obstacol,** iar autorul identifică – poate cu timiditate dacă nu chiar în mod voit – **conflictul de voinţă.** Semnificaţia acestui obstacol le depăşeşte pe toate celelalte, întrucât nu poate fi legată decât de uman, de subiectivismul determinat de ideologie, cultură şi civilizaţie. Insistenţa noastră asupra acestui obstacol nu este întâmplătoare, mai ales când vorbim de strategii clădite în perioade de

[1] Thierry de Montbrial: Acţiunea şi sistemul lumii, Academia Română, Fundaţia Naţională pentru Ştiinţe şi Artă, Bucureşti, 2003, p. 408.

tranziție, cum este cea străbătută de **România**. Conflictul de voință subsumează practic toate celelalte obstacole şi pune şi mai mult accentul **pe efort**. Strategia arată că nici un obiectiv nu poate fi atins fără efort, respectiv **subiectul activ** trebuie să aloce resurse corelate cu mărimea obiectivului (resurse mai mari sau mai mici) şi să le asigure caracterul temporal necesar (pe termen mai mult sau mai puțin îndelungat), pentru a depăşi prin ocolişuri sau a elimina obstacolele din calea obiectivului strategic;

b) **acceptând conflictul de voință ca obstacol major într-o strategie**, responsabilul de strategie, înainte de toate, trebuie să respecte principiile de relații umane: un proiect strategic implică echipe, iar lipsa unei atenții constante față de echipe echivalează cu dezintegrarea acestora şi punerea în pericol a însăşi strategiei. O strategie este supusă, din acest punct de vedere, obstacolelor reprezentate de rezistențele de ordin psihologic, acestea din urmă definind, de regulă, mentalități sau concepte care caracterizează indivizii sau o colectivitate (echipe omogene, eterogene);

c) din perspectiva unei alte conceptualizări, din care rezultă că o strategie se ocupă de obiective **posibil de atins sau accesibile,** sunt de făcut unele precizări majore şi anume:

- în general, se spune adesea că un obiectiv este realizabil sau nerealizabil în funcție de un criteriu economic;
- fezabilitatea unui obiectiv depinde de o judecată de ansamblu a mai multor forțe; raportul de forțe trebuie înțeles tot în sensul cel mai larg, respectiv un raport între resursele care lucrează în favoarea obiectivului sau împotriva acestuia.

Fie că vorbim de **criteriul economic**, fie că vorbim, în general, **de resurse**, o strategie este concepută pe principiul optimizării/minimizării efortului sau costului (economic în cazul nostru), ceea ce echivalează cu a vorbi despre **„economia de forțe”** (Foch).

1.3. Economicul şi securitatea

Aspectele praxiologice abordate au menirea de a ne ajuta să observăm câteva legături sau conexiuni şi corelații absolut necesare pentru demersul asumat. Din aproape în aproape, am încercat să confirmăm raporturile dintre economie şi politic, dintre economie şi strategie, dintre economic şi securitate, dintre riscurile economice şi securitatea națională.

Determinismul resurselor, dar mai ales alocarea acestora, este şi rămâne major în definirea şi întreținerea relațiilor internaționale. Factorul moral şi subiectiv amplifică rolul resurselor pentru a găsi argumentele de acces la acestea. În cadrul resurselor, cele mai importante sunt **omul, tehnologia şi economia.** Combinația dintre acestea pune în evidență conflictul de voință, care

pare să fie motorul permanentei revigorări a ordinii importanței resurselor în orice strategie. Toate resursele sunt într-un raport de forțe, iar eficacitatea acestui raport – în dorința atingerii unui obiectiv sau proiect, subiect al unei strategii -, o găsim într-un concept militar denumit „economia de forțe”, dar care are o mare legătură cu însăşi eficiența economică.

Dacă acceptăm aceste interdependențe dinamice, atât ca manifestare în timp (ca mod de observare temporal), cât şi ca teorie (ca mod de conceptualizare), atunci ajungem să vorbim chiar despre **economia securității,** care include securitatea economică, costurile securității economice şi riscurile economice la adresa securității în ansamblul ei, de fapt tema pe care o dorim să o dezvoltăm.

Economia securității îmbracă două concepte, cel de raritate şi cel de opțiune. Un obiectiv, la care se ajunge prin opțiune, are nevoie de resurse, iar după Lange, economia este chiar ştiința administrării resurselor rare. Economia securității ne trimite insa şi la definiția lui Robbins, conform căreia economia studiază **comportamentul uman ca relație între scopuri şi mijloace limitate cu folosință alternativă.**

Orice încercare de a defini economia securității ne duce şi la cel de al treilea concept, cel al modului de îmbinare a primelor două. Raritatea resurselor şi opțiunile se pot combina optim doar intr-un raport reprezentat de **eficacitate/eficiență**.

Nu credem că greşim încercând să definim **economia securității ca opțiunea pentru un obiectiv implicând utilizarea eficientă a unor resurse alocabile**, decupabile de regulă din resurse limitate (fizic sau politic). Dacă o strategie de securitate vorbeşte de obiective posibil de atins, atunci economia securității are şi un caracter normativ, dat de ceea ce va trebui să fie rezultatul aplicării ei.

Securitatea economică este una din dimensiunile importante ale conceptului general de securitate, securitatea națională şi siguranța națională neputând fi private de o puternică securitate economică. Securitatea generală ca permanență are nevoie de resurse economice într-o măsură aproape absolută, respectiva **o parte sigură şi constantă din totalul resurselor rare**. Tocmai evitarea riscului de disproporționalitate dintre resursele economice alocate securității în mod direct şi resursele totale atrage atenția asupra importanței dimensiunii securității economice ca parte componentă a securității naționale. Ca urmare, securitatea economică este importantă în mod implicit în cadrul securității naționale, dar în acelaşi timp, cu cât securitatea economică este mai consolidată, există resurse economice suficiente pentru atingerea unui număr din ce în ce mai mare de obiective ale securității generale a unui stat.

Costurile securității economice sunt un concept mult mai vast cuprinzând o multitudine de aspecte politice, de cultură, de comportament, de capacitate de adaptare în toate domeniile (provocări la adresa tradiției de ori ce fel),

de viziune şi chiar de a face faţă aprehensiunii prezente în orice iniţiativă. Poate acest concept este mai uşor de înţeles raportat la ţările în tranziţie de sistem, unde derapările de la reformele economice s-au constituit în costuri majore ale atingerii obiectivelor de securitate generală. Dar nu numai costurile, ci chiar menţinerea în ritm optim a reformelor de sistem, de trecere de la o economie centralizată la una de piaţă funcţională, s-a constituit într-un risc de securitate.

Evocarea cea mai bună şi cea mai recentă a costurilor securităţii economice a fost prilejuită de întregul proces de lărgire al NATO, în care candidaţilor li s-a spus în mod explicit că, securitatea, în general şi cea colectivă, în special, – furnizată de Alianţă – trebuie să fie susţinută de economicul naţional, respectiv de securitatea economică internă a fiecărui candidat. Autoritatea statală poate, numai pe această bază, să aloce resurse pentru compatibilizare şi operaţionalitate militară la nivelul NATO şi să asigure stabilitatea socială şi politică internă necesară Alianţei.

În subsidiar, trebuie înţeles faptul că securitatea noilor valori ale democraţiei politice nu poate fi susţinută fără transformarea sistemică a economiei, răspunzând şi ea valorilor democraţiei economice. Cu alte cuvinte, în ţările de tranziţie, costurile securităţii economice sunt chiar mai mari, incluzându-le şi pe cele care se referă la necesitatea absolută a omogenizării mintale şi teritoriale, în plan naţional, a valorilor democraţiei, orientărilor politice şi economice, mai ales când vorbim de securitatea naţională ca un tot.

Riscurile economice la adresa securităţii incumbă în egală măsură neprevăzutul (şocuri asimetrice interne şi externe) afectând economicul, dar şi costurile ineficiente ale securităţii economice, care sunt generate de managementul defectuos al echilibrelor macroeconomice, al legislaţiei guvernând mediul de afaceri, al rigidităţilor pieţelor etc., toate afectând armonia necesară între micro şi macroeconomic. Pentru ţările în tranziţie de sistem un risc important este reprezentat chiar de conduita reformelor economice, punând în întârziere şi în primejdie dezvoltarea sustenabilă pe principiile pieţei, cu impactul insuficienţei (uneori chiar cronice) a resurselor necesare pentru securitatea naţională.

CAPITOLUL 2
RISCURILE ECONOMICE ŞI STRATEGIA DE SECURITATE NAȚIONALĂ

2.1. Resursele de securitate națională

Istoria omenirii relevă faptul că în toate timpurile de organizare socială, economică şi politică a colectivităților, au existat provocări şi sfidări față de care s-au încercat răspunsuri şi soluții, măsuri preventive şi de intervenție, viziune prin conceptualizare şi adaptare, valorificarea oportunităților şi asumarea de respon-sabilități noi. Pe măsură ce sfidările şi provocările naturii au fost estompate din punct de vedere al efectelor, ca urmare a inovației şi dezvoltării tehnologice, sfidările şi provocările factorului social au devenit dominante şi complexe. În fapt, acestea din urmă sunt rezultatul jocurilor strategice, în definiția lor cea mai largă, gândite, stimulate şi simulate de oamenii cu inițiativă, care şi-au asumat sau au fost investiți cu responsabilități politice.

Dacă acceptăm determinismul economicului asupra politicului, nu greşim afirmând că strategiile de securitate au avut în vedere, cu prioritate, accesul la resurse, chiar şi pentru supraviețuire, (ulterior factori de producție), aplicarea lor vizibilă fiind expansiunea teritorială a unora împotriva altora. Un nou teritoriu vizat, din adâncurile istoriei umane, însemna resurse de hrană şi materiale mai multe, iar distribuția acestora față de spiritul de conservare putea implica şi exterminarea fizică a populației anexate.

Strategiile de securitate națională a statelor independente şi suverane au fost fundamentate, principial, pe caracterul imperativ al protejării valorilor şi identității naționale, dar şi pe asigurarea resurselor interne şi atrase necesare menținerii unor programe de modernizare şi progres, în termenii şi timpii gândiți de strategi.

Valorile democrației şi economiei de piață, în procesul lor de generalizare prin fenomenul de interdependență şi globalizare, au făcut ca strategiile de securitate națională ale lumii civilizate să îmbrace un caracter predominant defensiv în utilizarea mijloacelor clasice şi convenționale de sprijin ale realizării respectivelor strategii. Totuşi, schimbarea naturii riscurilor la adresa securității readuce în dezbatere raportul defensiv-ofensiv al aplicării unei strategii şi, legat de acest aspect, o nouă abordare a intervenției militare şi tot ceea ce presupune aceasta.

Chiar şi o analiză sumară a evoluției conceptului privind abordarea şi implementarea strategiilor de securitate relevă faptul că acestea mereu au pus, în

centrul lor, problema resurselor în general şi a resurselor economice în special, fără a omite în cadrul acestor resurse pe cele umane sau pe cele ale cunoaşterii. Strategiile şi-au propus mereu o **mai bună valorificare a resurselor** pentru protejarea intereselor naţionale, valorificare incluzând şi o multiplicare a acestora prin acces la sau anexare de noi resurse. Strategiile însă şi-au programat şi premisele necesare pentru a fi realizate în practică.

Ca urmare, în condiţiile civilizaţiei secolului XXI, strategia de securitate proiectează resursele necesare unei securităţi depline, aceasta din urmă fiind definită ca un echilibru între totalitatea tuturor resurselor disponibile (avute, create, accesate, împrumutate etc.) la nivel naţional, astfel încât propria securitate a unui stat să nu devină factor de insecuritate pentru un alt stat.

Strategiile empirice şi modelele de analiză duc la concluzia că statele cu un grad ridicat de securitate internă sunt cele care au reuşit să asigure un standard de viaţă ridicat propriilor cetăţeni, a căror voinţă se poate manifesta pe baza principiilor şi valorilor fundamentale ale democraţiei politice şi economice.

Într-un plan mai larg, dar şi contemporan se poate aprecia că securitatea naţională este dată, în primul rând, **de resursele interne de securitate** rezultate din corelarea şi punerea în valorare a tuturor dimensiunilor stării de securitate şi siguranţă naţională: politice, economice, financiare, militare, civice, sociale, ecologice, etc. Iată că, şi din această perspectivă, domeniul economic interferează cu securitatea naţională, starea economică sau a economiei fiind o latură a stării de securitate. Circumscriind strategiei de securitate factorul economic, rolul şi importanţa acestuia pentru securitate, poate fi delimitat după cum urmează:

- starea economică a unui stat este **parte componentă** a stării de securitate a acestuia;
- resursele economice sunt **obiectiv şi subiect** al unei strategii de securitate;
- creşterea economică se poate identifica ca **resursă internă** de securitate naţională de importanţă majoră;
- **riscurile economice** pot afecta în cel mai înalt grad securitatea naţională;
- **vulnerabilităţile economice** sunt un factor de slăbire a securităţii naţionale.

2.2. Securitatea naţională a României şi factorul economic

Nu greşim cu nimic dacă afirmăm acum că **democraţia economică** – care a permis despărţirea instituţiilor statului de gestiunea economică directă, autonomizarea întreprinderilor de stat şi privatizarea acestora, dar mai ales desfăşurarea iniţiativei libere şi dezvoltarea sectorului privat şi implicit a concu-

renței – a devenit cea mai puternică resursă economică a mediului intern de securitate, alături de democrația politică. Societatea românească a ajuns treptat să fie organizată şi să funcționeze pe baza principiilor, valorilor şi libertăților democratice fundamentale, Constituția revizuită punând accentul pe:

- pluralism, ca o condiție şi garanție a democrației constituționale;
- dreptul de asociere liberă în partide, sindicate, patronate şi în alte forme de asociere, conform legii;
- garantarea proprietății private;
- garantarea accesului liber al persoanei la o activitate economică;
- garantarea liberei inițiative a persoanei;
- natura economiei României este de piață, bazată pe libera inițiativă şi concurență.

Toate şi fiecare din aspectele enumerate se constituie în resurse importate pentru soluționarea problemelor țării, pentru tratarea securității naționale pe baze mai solide şi eficiente. Şi totuşi, în strategia de securitate națională se menționează că principalele probleme de securitate sunt cele de natură economică.

Această afirmație trebuie racordată atât la realitățile româneşti legate de caracteristicile tranziției, cât şi la adevărul general că o societate, în care sărăcia economică încă domină, prezintă riscuri sociale generate de starea economică precară a individului. Ambele categorii de riscuri sunt importante din punct de vedere al tratării, întrucât întreaga omenire este în tranziție sub efectul globalizării, ceea ce înseamnă că încheierea tranziției de sistem în România nu este decât o condiție necesară de aliniere a țării la tranziția în care sunt angajate toate țările democratice şi cu un nivel de dezvoltare semnificativ, care la rândul lor se confruntă cu riscuri şi vulnerabilități.

Riscurile de natură economică invocate la securitatea României țin în primul rând de tranziția defectuoasă de sistem în cadrul căreia, depăşindu-se cu mult limitele în ceea ce priveşte clientelismul politic asociat grupurilor de interese şi anvergura corupției, a făcut ca beneficiile economice să fie concentrate pe o populație restrânsă, în timp ce marii majorități i s-a aplicat o protecție socială consumatoare de resurse neregenerabile. Se recunoaşte în documente nu prea vechi că managementul defectuos al tranziției economice şi sociale, cu indicație precisă la clasa politică şi implicit la executivele zămislite de ea prin jocul democrației, a diminuat autoritatea şi eficiența instituțiilor statului, a favorizat populismul, a afectat echilibrul social în lipsa coeziunii civice, după cum rezultatele neconcludente în derularea reformelor pe o perioadă întinsă de timp a redus în timp resursele care trebuiau alocate pentru modernizarea societății, iar potențialul aşteptărilor cetățeanului a fost erodat de procesul prelungit de pauperizare la care a fost supus.

Soluția mereu întrezărită la principala problemă de securitate de natură economică pe parcursul tranziției a fost relansarea economiei în sine şi consoli-darea acesteia prin crearea unui mediu de afaceri atractiv, stabil şi predictibil, prin racordarea țării la marile fluxuri economico-financiare, tehnologice şi comerciale. Soluția relansării era doar baza trecerii la o creştere sustenabilă vizând asigurarea prosperității cetățenilor şi sprijinirea procesului democratic intern.

La data acestei analize, multe din necesitățile evocate de corelația economie-securitate sunt într-o evoluție normală, dar nu lipsită însă de vulnerabilități şi riscuri. Definirea cu mai multă acuratețe a acestora din urmă are nevoie de statuarea cadrului normalității la care a putut să ajungă România prin tranziție. Elementele contradictorii interne s-au polarizat spre direcția normală sub influența mai multor factori endogeni şi exogeni, procesul devenind nu numai vizibil, dar şi cu rezultate cu cât voința politică internă pentru o anumită opțiune privind viitorul României a reuşit să iasă din confuzie şi să demonstreze coerență în acțiune, deci credibilitate internă şi externă. Concretizarea pas cu pas a opțiunii de integrare euro-atlantică – acordul de asociere la UE, participarea la parteneriatul pentru pace sub inițiativa Consiliului Nord-Atlantic, stabilirea unor parteneriate strategice bilaterale, începerea negocierilor pentru aderarea la UE, primirea efectivă în NATO, încheierea negocierilor de aderare la UE – precum şi contribuția a numeroşi alți lianți reprezentați fie de organisme democratice şi de securitate (Consiliul Europei, OSCE), fie de organizații financiare internaționale (FMI, Banca Mondială) poziționează România pe un *trend* ascendent în ceea ce priveşte atât economia, cât şi securitatea sa.

Stabilizarea politică internă a României a fost o pavăză la fenomenele de instabilitate subregională, după cum rezultatele în tranziție, chiar supărătoare în anumite etape, au început să devină exemple de urmat pentru alte țări emergente aflate în stadiile inițiale de tranziție. De asemenea, îndeplinirea treptată, mai lentă la început şi mai alertă acum, a obligațiilor asumate în procesul de integrare în structurile europene şi euro-atlantice constituie parcurgerea unei etape decisive pentru modernizarea instituțională a României şi consolidarea *trendului* unei dezvoltări durabile spre modelul european, estompând caracterul de urgență a principalei probleme de securitate de natură economică, reprezentată de tranziție. Chiar rezultatele tranziției, în ansamblul ei, nu trebuie privite în mod absolut ca soluție la amenințările la adresa securității naționale, ci ca o întărire continuă a vocației de pilon de stabilitate în zonă a României, prin practicarea şi apărarea valorilor democrației. De fapt acest lucru a motivat opțiunea de integrare europeană şi euro-atlantică a României din partea partenerilor acesteia, atunci când aceştia au decis accesul României la respectivele forme de integrare economică şi de securitate.

Intrarea în normalitate din punct de vedere economic nu este echivalentă cu securitatea deplină, ci cu **alinierea la riscurile şi vulnerabilitățile comune**

unei economii de piață funcționale, nemaifiind perturbați de amenințările unei tranziții de sistem care practic trebuie să se încheie. Din această nouă perspectivă vrem să tratăm ceea ce ar putea fi riscurile economice la adresa securității naționale.

2.2.1. Dezvoltarea economică sustenabilă şi securitatea națională

Conceptul de securitate a evoluat nu numai în sine, ci şi în raport cu evoluțiile conceptuale ale fenomenelor conexe. În relația biunivocă existentă între securitate națională şi economia națională nu putem evita corelația în abordarea conceptuală a celor două problematici extrem de complexe, mai recent **robustețea securității fiind legată de sustenabilitatea dezvoltării economice.**

Riscul de securitate poate fi asimilat cu şocul la care poate fi expusă economia şi, ca urmare, ar trebui să ne punem întrebarea dacă între cele două noțiuni prefigurând un potențial destabilizator există o legătură sau nu şi, dacă răspunsul este afirmativ, atunci ar trebui să admitem că, de regulă, o dezvoltare economică sustenabilă aduce după sine o securitate mai robustă. Dar, înainte de a elabora teze asupra sustenabilității, credem necesar să trecem printr-o altă noțiune – cea a stabilității – cu conotația reflexă de potențial contributiv intern la securitatea națională.

Se spune că un sistem, oricare ar fi acesta, este stabil atunci când o intervenție din afara acestuia, chiar sub forma unui şoc, este disipată în structura acelui sistem prin însăşi funcționalitatea sa, intervenția (şocul) neafectând radical şi mai ales ireversibil caracteristicile inițiale ale sistemului în cauză. O astfel de definiție, în mod aparent, invită la compararea stabilității unui sistem cu inerția, cu stagnarea sau rigiditatea acestuia, ceea ce ar constitui un risc major în raportul economie–securitate. În realitate, stabilitatea sistemului economic, pornind de la definiția de mai sus, are şi caracteristica reactivității la şocuri, ceea ce înseamnă că, teoretic, un sistem stabil este „excitabil" la semnale exterioare. Continuând raționamentul în sensul definiției menționate, ar trebui să ne întrebăm dacă nu cumva capacitatea unui sistem stabil de a disipa sau amortiza şocurile nu înseamnă, în timp, acumularea unor tensiuni. În mod rațional, tensiunile acumulate într-un sistem economic stabil ar trebui să se reflecte în securitatea națională, este drept, ca un efect cu oarecare întârziere şi nu neapărat imediat sau instantaneu. De asemenea, ar trebui să decelăm, atunci când acceptăm acumularea de tensiuni, care este sensul acestora (de schimbare, distructiv sau constructiv), sau dacă nu cumva ținerea în frâu a acestor tensiuni s-ar putea să fie mult mai costisitoare din punct de vedere instituțional şi economic, ceea ce ar fi un risc de securitate.

Toate aceste întrebări ne apropie de ideea că stabilitatea unui sistem economic este reală şi consistentă dacă **stabilitatea acestuia este sustenabilă** (Dinga, 2004). Sustenabilitatea are legătură cu **funcționalitatea sistemului economic,** ceea ce înseamnă ca structurile sale instituționale şi

comportamentale să fie capabile să trateze şi să utilizeze în mod adecvat şocurile la care sunt supuse. Această capacitate de tratare şi utilizare a şocurilor ca manifestare funcțională a unui sistem economic stabil, considerată ca un lucru bun, a fost denumită ca o stare de **instabilitate restructurantă asumată**, întrucât producerea ei cu adevărat este posibilă numai de către autoritate (executiv) şi numai cu privire la bunurile publice. Aceste două precizări pot fi argumentate astfel:

- instabilitatea restructurantă necesită ingredientul unei gestionări bine orientate, dacă dorim asigurarea sustenabilității stabilității sistemului;
- instabilitatea restrucurantă asumată este acceptarea unei perturbări structurale a sistemului economic, care permite refacerea, reaşezarea structurii sistemului pe un plan superior din punct de vedere al optimizării utilizării resurselor rare;
- instabilitatea restructurantă poate fi prohibitivă din punct de vedere al costurilor, cel puțin pe termen scurt, dar poate fi „ieftină” pe termen lung;
- comportând costuri mari, instabilitatea restructurantă nu poate fi decât la îndemâna autorității, după cum autoritatea nu-şi poate asuma acest proces decât cu referire la bunurile publice, pentru ca beneficiile ei să ajungă la toți indivizii;
- securitatea națională este şi ea un bun public, iar dacă are legătură cu caracteristicile sistemului economic (stabil – sustenabil, instabil restructurant la perturbări pentru realizarea unui nou echilibru), atunci calitatea gestiunii sistemului economic incumbă şi calitatea securității naționale.

Conceptul de instabilitate restructurantă a unui sistem economic aduce o abordare nouă în ceea ce priveşte riscurile economice la adresa securității naționale. De obicei se spune că securitatea este optimă atunci când sistemul securizat este în echilibru. Pentru tema noastră întrebarea relevantă este dacă creşterea economică privită în capacitatea ei restructurantă poate deveni un risc la securitatea națională, având în vedere că ea reaşază echilibrele macroeco-nomice trecându-se prin momente de dezechilibre.

Dilema principală pare să devină dacă securitatea națională trebuie să aleagă între creşterea economică şi echilibrul macroeconomic, acceptarea simultană a ambelor procese fiind aparent contradictorie pentru securitatea națională. Opinia generală a economiştilor, înclinând spre un răspuns neutru, potrivit căruia ambele procese pot fi corelate, trebuie luată în considerare, fără să se simtă responsabilitatea formulării unei opinii mai tranşante. Credem că la acest moment al analizei noastre trebuie să distingem două aspecte, mai ales cu privire la situația de fapt a României. Primul se referă la faptul dacă creşterea economică are loc în cadrul **reformei de natură a economicului** (trecerea de la un sistem la altul, ceea ce incumbă anumite riscuri sociale, de

disipare dezordonată a resurselor mai puțin controlabile etc.) sau a **unei reforme de grad,** permanent prezentă în lume, întrucât ea se desfăşoară în cadrul aceleaşi naturi a economicului (economia de piață funcțională) şi care presupune riscuri mai controlabile ca urmare a unor vulnerabilități mai bine cunoscute şi mai previzibile. Al doilea aspect este cel al **termenului orizont,** în care corelarea dinamică a celor două procese asigură stabilitatea sistemului economic, fără să-l priveze de progresele de care are nevoie în rezistența la competiția globală.

La primul aspect, un răspuns responsabil este că reforma de natură a economicului presupune asumarea – chiar normativă – a riscului unor dezechilibre macroeconimice restruncturate care pot împăca periodic creşterea economică cu echilibrul macroeconomic. La al doilea aspect, răspunsul este necesitatea elaborării unei strategii coerente pe termen lung, care la orizontul ei reuşeşte aceeaşi împăcare între cele două obiective, reiterând cicluri restructurante care demonstrează permanentul progres al sistemului economic. Or, tocmai demonstrarea acestui progres reduce vulnerabilitățile şi riscurile de natură economică la adresa securității naționale.

Concluzia este că **echilibrul economic conservator** nu înseamnă implicit securitate, după cum **dezechilibrul economic restructurant** poate minimiza vulnerabilitățile şi riscurile de natură economică la adresa securității. Cu alte cuvinte, **sistemul economic în mişcare poate aduce mai multă securitate pe termen lung, dacă la astfel de orizonturi o fotografie a acestuia surprinde stabilitatea lui ca rezultat al** capacității de reacție restructurantă a acestuia la provocările/şocurile la care a fost supus. Dilema creştere economică – echilibru macroeconomic îşi găseşte rezolvarea în conceptul de creştere echilibrată pe termen lung, având ca ancoră **sustenabilitatea creşterii economice.**

Conceptul de sustenabiliate în raport cu tema noastră are următoarele conotații:

- sustenabilitatea creşterii economice implică existența în sistemul economic a unui **set de invarianți** care, prin repetabilitate şi ciclicitate induc un proces autoreproductibil;
- sustenabilitatea este rezultatul consolidării unui proces în interiorul sistemului economic (mecanisme de piață viabile) sensibil la factori endogeni şi exogeni, prin care se asigură reproducerea invarianților;
- sustenabilitatea nu maximizează sau minimizează o variabilă descriptivă a procesului în cauză, ci implică doar **elementul de eficacitate** acestui proces, care poate să ducă la un optim temporal;
- sustenabilitatea sistemului economic asigură autoreproducerea naturii acestuia în baza **mecanismului „şoc – transmitere”**, ceea ce înseam-

nă o capacitate a acestuia de a asimila, trata, diminua magnitudinea inițială a riscurilor de orice fel cu impact pozitiv asupra securității;

- sustenabilitatea este o trăsătură a proceselor capabile de a da o **soluție vulnerabilităților** (de a le depăşi, dezamorsa, ocoli, transforma) ceea ce are relevanță majoră pentru securitatea sistemului.

2.2.2. Globalizarea economică şi securitatea națională

Sfidările globalizării la adresa statului–națiune pot fi considerate ca riscuri potențiale la securitatea națională, canalul economic de transmisie a acestora devenind extrem de activ ca urmare a puternicelor interdependențe între economiile statelor, consolidate fie natural, fie normativ prin regulile unor organizații economice cu vocație planetară (GATT – 1949, Organizația Comerțului Mondial) şi a proceselor de integrare economică începând cu zonele de comerț liber şi terminând cu uniunea economică şi monetară.

Dialogul internațional despre globalizare ridica, aproape fără excepție, problema sorții statului-națiune şi, în acest caz, trebuie să ne punem problema dacă globalizarea nu poate fi un atentat la securitate națională. De la acceptarea unui transfer de competențe ale statului şi până la dizolvarea statului-națiune, există abordări variate intermediare care îşi propun o gradualizare a fenomenului globalizării cu surprinderea obiectivității procesului, în sensul că globalizarea însăşi este o realizare conştientă a acțiunii statelor. Ca urmare, statele sunt conştiente de a-şi lua măsurile necesare de precauție ca prin acceptarea globalizării ca o mare oportunitate să nu-şi piardă identitatea şi să prevină chiar dispariția lor. De regulă, orice pas al globalizării a fost însoțit de judecăți privind impactul asupra securității, însă cu acceptarea noilor riscuri şi găsirea de măsuri de limitare şi/sau contracarare a acestora. De aici rezultă că în mod obiectiv se acceptă faptul că globalizarea intră în stare conflictuală cu statul şi națiunea. Premisele acestei acceptări sunt, fără îndoială, diferențierea statelor după maturitatea lor istorică care le-a dat şi un grad de dezvoltare şi, pe cale de consecință, decalajele economice dintre ele.

Decalajele, indiferent dacă sunt de natură istorică sau economică, incumbă riscul de securitate, globalizarea dându-i noi valențe printre care cea mai pertinentă pare să fie simetria amenințărilor ca percepție, cu cauzalități potențiale însă diferite pentru statele-națiune aflate în taberele adverse definite de globalizare. După patru decenii de dezvoltare ONU ca politică asumată, cu implicarea instituțională şi financiară multiplă, decalajele economice există, pe alocuri sunt chiar mai grave, şi atunci întrebarea legitimă rămâne care este rolul sau efectul globalizării în evoluția securității naționale.

Decalajele, indiferent de natură, prezumă tensiuni şi apariția de stări conflictuale potențiale. Dacă globalizarea întreține astfel de decalaje, sporind cel mult accesibilitatea mai bună la o varietate mai mare de oportunități aşezate în

spațiul planetar, mobilitatea fiind tot în avantajul celor mai puternici, atunci este clar că în această etapă a globalizării rolul statului-națiune ar putea fi chiar mai puternic prin resuscitarea nevoii de securitate față de noile provocări ale globalizării. Globalizarea tehnologică şi cea economică mai evidente în raport cu cea politică aduc în prim-plan lipsa unui numitor comun care este identificat tot mai mult prin decalajul de democrație politică sau lipsa unei operări cu aceleaşi valori politice. Este o teză tot mai mult susținută şi în practică, dacă avem în vedere evoluția unor doctrine de securitate, în special cea a SUA, care sesizează că avantaje multiple ale globalizării au creat noi vulnerabilități, care, cel puțin pentru moment, dau impresia că nu au legătură directă cu nivelul de dezvoltare economică şi tehnologică a unui stat, ci cu accesibilitatea fără frontiere creată de globalizare la rezultate economice şi tehnologice ale unor state de către altele.

Esența economicului în riscul globalizării este greu de evitat. Rămâne important pentru ce este folosit economicul de state între care există decalaje economice şi care ar trebui să fie esența globalizării economice pentru a fi diminuate riscurile de securitate ale acesteia. Penetrarea dezvoltării economice în state sărace cu deficit major de democrație, în noul context al globalizării, pare să sugereze că globalizarea poate genera avantaje de securitate numai dacă de la acest moment globalizarea va pune accentul pe latura ei politică, a globalizării valorilor democrației care să ducă la aceeaşi percepție, comportament şi reacție internațională la accesul la rezultatele dezvoltării economice şi tehnologice a tuturor statelor. Căderea Europei de Est a făcut parte din acest tip de globalizare.

Până la un astfel de moment trebuie să acceptăm că globalizarea economică în sensul cel mai larg incumbă riscuri de securitate în sarcina statelor-națiune şi atât timp cât ele vor continua să se distingă prin definitorii reprezentate de naționalitate şi teritorialitate au datoria să-şi minimizeze riscurile de securitate provocate de globalizare. Terorismul internațional nu poate fi disociat de efectele globalizării, avantajele de accesibilitate definite în sensul lor cel mai larg fiind deturnate de la adevărata semnificație pe care inițial globalizarea le-ar fi promovat. Acest lucru vine să sublinieze, de altfel ca întreaga istorie a omenirii, că dezvoltarea şi progresul țin de social şi că dezvoltarea mentalului social bazat pe un set de valori neglobalizate a conferit dezvoltării societății trăsături din cele mai diverse, dar şi perverse, fără excluderea riscului de securitate. Globalizarea poate a reuşit cel mai bine să evidențieze, la acest nivel de cunoştințe, că riscurile de securitate sunt parte intrinsecă a sistemului social organizat pe state-națiune, cu nuanța că sunt mai pregnante acum războaiele unor indivizi sau grupuri împotriva statelor-națiune, care trebuie să se coalizeze împotriva acestora. Globalizarea a adus permeabilizarea în cel mai înalt grad cunoscut până acum a frontierelor, fără să poată face şi distincția netă între

avantaje şi dezavantaje, riscurile la adresa securităţii fiind incluse în acestea din urmă.

Asistăm şi acum – ca şi în alte momente ale istoriei omenirii – la evoluţia unui sistem care îşi caută permanent echilibrul prin dinamica între social (ca nivel de cunoştinţe şi comportament politic bazat pe seturi de valori) şi economic (resurse). Globalizarea este o nouă etapă din istoria acestei civilizaţii care defineşte căutarea unui nou echilibru cu includerea contrariilor între bine şi rău, între securitate şi riscuri.

2.2.3. Competitivitatea economică şi securitatea naţională

În raport cu securitatea naţională se vorbeşte, de regulă, de competitivitatea în plan naţional, ceea ce este numai parţial valabil. Competitivitatea în plan naţional poate fi considerată ca o subsumare de competitivităţi în planuri secundare reprezentate de competitivitatea ramurilor (industriilor), după cum competitivitatea unei industrii ar putea fi suma competitivităţii la nivel de firmă (agent economic primar).

Cercetările empirice indică, în general, existenţa unei corelaţii pozitive între competitivitatea economiei naţionale şi securitatea naţională, dar acest lucru nu exclude o expunere a ţării în cauză la riscuri de securitate de natură internă. Plecând de la studiile asupra competitivităţii naţiunilor iniţiate încă din anii ‘40 şi continuate în teoria fluxurilor comerciale (Ohlin-1952, Leontief-1953), se constată că avantajele comparative reprezentate de factorii de înzestrare a unei naţiuni sunt departe de a mai putea explica sau determina câştigurile actuale în competitivitatea unei naţiuni faţă de alta. Există ţări bogate în resurse cu economii subdezvoltate şi total necompetitive, după cum reversul situaţiei – lipsa de resurse naturale – a proiectat ţări competitive de primă mână. Aceste cazuri explică, în mare măsură, nu numai faptul că înzestrarea cu resurse nu aduce în mod automat securitate, dar ele ne conduc şi spre constatarea nefericită că înzestrarea bună cu resurse, combinată cu o economie slabă, duce de fapt la creşterea insecurităţii. Poate cazul cel mai pregnant este reprezentat de situaţia actuală de pe piaţa globală a energiei, unde încasările din exporturile resurselor energetice primare ale ţărilor cu o economie limitat restructurată, ca să nu vorbim de monoproducţie, au adus cel mult o prosperitate selectivă şi nu o avuţie distribuită caracteristică unei economii dezvoltate şi implicit bogată.

Competitivitatea, aşa cum afirmă mulţi economişti, devine un subiect fierbinte în condiţiile globalizării, nu numai ca urmare a progreselor realizate în conceptualizarea ei (prin includerea avantajelor competitive), ci şi a transformărilor apărute în sistemele relaţionale dintre economiile naţionale. Conceptualizarea competitivităţii în raport cu evoluţiile şi mai ales performanţele economiilor naţionale angajate în relaţii tot mai strânse – uneori independent de voinţa lor – ca efect al anvergurii relaţiilor financiare, relevă existenţa unei multitudini de definiţii date noţiunii ca atare: atribute, scopuri, instrumente de

măsurare etc. Dacă reducem succesiv consistenţa securităţii naţionale la nivelul percepţiei sociale a acesteia – la nivel de individ – atunci două sunt elementele definitorii ale competitivităţii care sugerează consecinţele ei pentru securitate: ocuparea forţei de muncă şi standardul de viaţă. Primul element are o consecinţă în venitul individului – factor primar de securitate a acestuia – , iar al doilea reflectă efectul modului de cheltuire a acestui venit. În final însă, ambele elemente au o dispersie şi o răsfrângere naţională, dând un anumit atribut economiei naţionale în cauză.

Ajungem astfel la ideea – deloc greşită – că la nivel naţional competitivitatea este generată de performanţele firmelor naţionale, performanţe bazate pe oferta de bunuri şi servicii, produs al îngemănării capitalului cu forţa de muncă a cărei capacitate de a consuma nu poate fi neglijată. Teoria firmei competitive nu exclude existenţa unor factori specifici ai ţării (deci şi gradul de înzestrare cu factori), dar accentuează pe factorii specifici ai firmelor (un dat intrinsec care ţine de management şi inovaţie, de exemplu), care se manifestă într-o realitate economică şi în această realitate firma reuşeşte valorizarea factorilor specifici ai ţării. Despre ce realitate poate fi vorba?

Porter (1990) a reuşit să sintetizeze patru determinanţi ai avantajelor complexe pe care se poate baza o naţiune: un mediu economic favorabil; strategia firmei şi competiţia; industriile conexe şi integrate; cererea de produse şi servicii. Din perspectiva securităţii naţionale, de aceste avantaje – care se constituie şi în resurse interne ale securităţii naţionale – cineva trebuie să răspundă, să-şi asume o responsabilitate ca ele să rămână fluide, tocmai pentru ca ţara în cauză să fie competitivă. **Este uşor de demonstrat acum că menţinerea unui mediu de afaceri atractiv şi predictibil, observarea echilibrelor macroeconomice, urmărirea stabilităţii financiare, garantarea liberei inţiative, competiţia, existenţa unei puteri de cumpărare la nivel de individ/familie sunt faţete economice majore ale siguranţei naţionale.** *Ratingul* de ţară este o expresie neutră a certificării avantajelor menţionate de Porter, generatore de competitivitate la nivel naţional pornind de la celulele economiei reale – firmele – , iar prin această certificare există şi o garanţie (reală sau potenţială) de securitate naţională indusă din interior.

Abordând corelaţia dintre competitivitatea naţională şi securitatea naţională, clarificarea riscurilor economice la adresa securităţii devine mai mult decât evidentă, după cum şi importanţa acestora în prezent excede cu mult chiar şi importanţa aceloraşi riscuri definite, de exemplu, în contextul războiului rece.

* * *

Succinta analiză ne sugerează nu numai importanţa luării în consideraţie a riscurilor economice, dar chiar şi numărul acestora care pare să fie semnifi-

cativ. Am pornit la drum cu deficitul economic, noțiune extrem de complexă (vezi studiul cu acelaşi nume elaborat în cadrul CCFM, 2004), am continuat cu deficitul bugetar în 2005, vom continua cu toate fenomenele care țin de dezechilibrele externe. Provocările procesului de integrare, care vor începe de la aderarea *de jure* a României la Uniunea Europeană, vor aduce noi vulnerabilități a căror gestiune bună ar curma transformarea lor în adevărate riscuri economice (de exemplu impactul social al găsirii de noi resurse economice, sub forma veniturilor la bugetul de stat, prin care să se acopere cofinanțarea proiectelor finanțate din fonduri speciale comunitare etc.). Este interesant de remarcat că ceea ce s-a afirmat în sens filozofic – lipsa de griji este prevestitoare de primejdii – este perfect valabil în economie. Prea marea încredere în funcționarea economiei duce la escaladarea deciziilor riscante, dincolo de posibilitatea unui management corect al acestora prin mecanismele la îndemână la un moment dat. De aici putem trage o concluzie relativ confortabilă, şi anume că riscul (economic) fiind de fapt permanent, ceea ce contează este ştiința managementului acestuia, pentru ca manifestarea lui să fie inhibată sau diminuată suficient până la limita unor daune cu consecințe incalculabile sau posibil de absorbit cu costuri mari şi în perioade de timp îndelungate.

Bibliografie selectivă

BAUMAN, Zygmund: Globalizarea şi efectele ei sociale, Editura Antet, Bucureşti, 2003.

BELLI, Nicolae: Sfidările globalizării la adresa statelui-națiune, în colecția: Biblioteca economică, vol. 127-128, INCE, Academia Română, 2004.

BELLI, Nicolae: Suveranitatea națională a statelor din strânsorile globalizării, în colecția: Biblioteca economică, vol. 129-130, INCE, Academia Română, 2004.

BREMOND, J.; GÉLÉDAN, A.: Dicționar economic şi social, Editura Expert, 1995.

DINGA, Emil; ŞEITAN, Marius; MANOLESCU, Gheorghe şi colectiv: Strategia de dezvoltare durabilă a României, orizont 2025 (Politica financiar-monetară), studiu elaborat de CCFM, 2004.

FUKUYAMA, Francis: The End of History, National Interest, 1989.

HORNIANSKI, Nicoleta şi HORNIANSKI Nadine Claudia: Competitivitatea – un concept dinamic. De la competitivitatea națională la cea în context regional şi global, CIDE 2003.

MONTBRIAL, Thierry de: Acțiunea şi sistemul lumii, Academia Română, Fundația Națională pentru Ştiință şi Artă, Bucureşti, 2003.

POP, Napoleon: Deficitul bugetar ca resursă economică, în: Probleme economice, vol. 124, colecția: Biblioteca economică, Academia Română, 2004.

* * * Raportul dezvoltării umane, vol. I, 1999, editat de PNUD: „Globalizarea cu față umană”.

SCHLECHT, Otto: Orânduirea economică socială de piață. Un model pentru statele dornice de reformă, în: Prisma nr. 5, 1990.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 192-193/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

SĂNĂTATEA POPULAȚIEI DIN ROMÂNIA ÎN CONTEXT EUROPEAN

Maria POENARU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. INTRODUCERE

Sănătatea populaţiei este un domeniu de importanţă fundamentală pentru dezvoltarea economică şi socială. Realitatea a pus în evidenţă legăturile inextricabile între sănătate şi dezvoltarea umană durabilă. Sănătatea este, de asemenea, un drept fundamental al fiecărei fiinţe umane. Ţările europene au înregistrat în timp progrese remarcabile în ceea ce priveşte sănătatea oamenilor, dar se confruntă cu altele noi apărute ca urmare a modificărilor înregistrate de mediul de viaţă şi de muncă, a schimbărilor în comportamentul de consum etc. România se confruntă cu probleme majore privind sănătatea oamenilor şi îngrijirea sănătăţii. De aceea este esenţială cunoaşterea principalelor coordonate ale sănătăţii românilor în comparaţie cu cele ale cetăţenilor din celelalte ţări europene.

Obiectivul acestui studiu este acela de a releva diferenţele majore în ceea ce priveşte starea de sănătate a populaţiei din România faţă de cea din celelalte ţări europene şi, pe această bază, să atragă atenţia asupra necesităţii unei viziuni, la nivel naţional şi individual, referitoare la acţiuni şi măsuri care să conducă în timp la reducerea acelor inegalităţi care marchează sensul negativ al diferenţelor.

Problematica analizei este focalizată pe următoarele aspecte relevante pentru caracterizarea sănătăţii:

- longevitatea sau durata medie de viaţă;
- mortalitatea generală, pentru diferite grupe de vârstă şi pe unele cauze medicale;
- morbiditatea pe principalele cauze medicale şi factori de risc;
- cheltuielile alocate îngrijirii sănătăţii.

Selecţia problematică a fost bazată pe următoarele argumente. În primul rând, acela că fiecare dintre aspectele menţionate are o semnificaţie aparte pentru caracterizarea stării de sănătate şi pentru formularea şi fundamentarea unor politici. În al doilea rând, pentru că în prezent există o acoperire relativ bună cu indicatori care permit comparaţii internaţionale.

În acest context menţionăm faptul că, dată fiind complexitatea evaluărilor privind starea de sănătate şi că indicatorii utilizaţi în prezent pentru caracterizarea acestui domeniu sunt parţiali, există mari dificultăţi în realizarea unor comparaţii internaţionale care să ducă la concluzii consistente. Se fac în prezent eforturi în această direcţie din partea unor organisme specializate, cu deosebire OMS, Eurostat, OCDE etc. pentru a oferi indicatori comparabili estimaţi pe baza unor metodologii armonizate.

În absenţa unor astfel de informaţii, pentru elaborarea acestui studiu am apelat la indicatorii cel mai frecvent utilizaţi în comparaţii internaţionale, chiar

dacă cei mai mulți dintre aceştia oferă imagini parțiale şi sunt marcați de anumite limite, fiind necesară o anumită prudență în interpretarea rezultatelor. Cu toate acestea, ei pun in evidență „dimensiunea" unor decalaje existente în ceea ce priveşte diferitele aspecte ale stării de sănătate şi factorii de risc, făcând trimitere la orientări şi măsuri politice care vizează sănătatea publică şi antrenarea unor factori la nivel național, multisectorial, local şi individual.

Pentru realizarea acestui studiu am utilizat date statistice disponibile în prezent care provin din trei surse principale: OMS, Eurostat şi statistica națională a României.

Metodologia

Analiza efectuată pe problematica menționată s-a realizat utilizând două categorii de *indicator*i:

- indicatori convenționali referitori la: mortalitate, incidență şi prevalență, cheltuieli pentru sănătate;
- indicatori sintetici care rezumă nivelurile şi decalajele în ceea ce priveşte sănătatea populației precum: speranța de viață în stare bună de sănătate (healthy life expectancy–HALE) şi ani de viață cu stare proastă de sănătate (disability-adjusted life-years – DALYs), ambii indicatori estimați de OMS pentru toate statele membre ale organizației.

Este important de menționat faptul că un nivel înalt al unora dintre indicatorii utilizați pentru caracterizarea sănătății exprimă o situație negativă, între aceştia numărându-se cei referitori la mortalitate sau la morbiditate. În aceste cazuri, primele locuri în ierarhia țărilor alcătuită pentru un astfel de indicator semnalează o situație proastă. Alți indicatori cu valori ridicate reflectă o situație pozitivă cum sunt, de exemplu, cei care exprimă speranța de viață sau cheltuielile de sănătate. De aceea, interpretarea rezultatelor analizei trebuie să ia în considerare acest aspect.

Țările de referință. Având în vedere necesitatea cunoaşterii aspectelor comune şi a celor ce diferențiază România de situația existentă în țările UE în domeniul sănătății, analizele comparative s-au realizat pentru un grup de 28 de țări, respectiv țările UE-15, noile state membre (NSM-10) integrate în Uniune în mai 2005, precum şi cele trei țări candidate în prezent la integrare: Bulgaria, România şi Turcia. Acolo unde informația a permis comparația s-a realizat atât cu ajutorul indicatorilor medii estimați pe aceste grupuri de țări, cât şi cu ajutorul celor estimați – ca medie – pentru fiecare țară în mod individual. În acest fel, studiul încearcă să traseze câteva dintre cele mai importante coordonate ale României pe harta europeană a sănătății umane.

2. ELEMENTE ALE CADRULUI SOCIO – ECONOMIC CU IMPACT ASUPRA SĂNĂTĂȚII

Evaluarea stării de sănătate a populației României şi a factorilor de risc pentru sănătate comparativ cu situația existentă în țările din spațiul actual al UE (UE–25) şi cu cel ce va forma viitoarea UE prin aderarea României şi a Bulgariei (UE–27) şi ulterior a Turciei (UE–28), impune pentru început relevarea câtorva elemente importante de reper, referitoare cu deosebire la populație şi la condițiile social-economice.

2.1. Profilul demografic

Țările UE-27 au atins stadiul final al tranziției demografice, înregistrând o fertilitate scăzută şi un proces de îmbătrânire accentuat în prezent şi mai ales în viitor, aşa cum rezultă atât din proiecțiile ONU cât şi din cele ale Eurostat. Una dintre cele mai importante implicații ale acestui proces se referă la necesitatea asigurării sănătății unei populații marcată de îmbătrânire. Piramida vârstelor şi structura pe vârste arată că grupele de populație mai tinere devin considerabil mai mici comparativ cu grupele de populație mai în vârstă. De asemenea, datele referitoare la creşterea/scăderea anuală a populației, la ponderea populației în vârstă de până în 15 ani şi de 65 ani şi peste în total populație, precum şi rata fertilității totale, întăresc aprecierea potrivit căreia populația din țările europene se află într-un stadiu avansat al tranziției demografice (anexa nr. 1).

Cu o populație 21,7 milioane locuitori în anul 2003, România ocupă locul şapte după acest indicator între țările UE-27, ponderea populației României în totalul populației UE-27 fiind de 4,6%. Trebuie spus că , în evoluția sa, populația României are unele trăsături comune cu cele ale majorității țărilor Europei Occidentale, dar şi unele particularități distinctive ce au o semnificație importantă în evaluarea stării de sănătate şi a nevoilor de îngrijire.

Între trăsăturile care o apropie de modelul vest–european amintim, în primul rând, scăderea ponderii populației tinere şi creşterea ponderii populației vârstnice, tendință care – conform proiecțiilor – se va accentua în viitor. O altă trăsătură comună de altfel tuturor țărilor europene (UE-25), este rata scăzută a fertilității totale în raport cu cea care ar asigura reproducerea simplă a populației (2,1 copii la o femeie de vârstă fertilă). Pentru perioada 2000-2005 aceasta a fost estimată la 1,3 copii în România, comparativ cu valorile cele mai mari de 1,9 în Franța şi 1,8 în Danemarca şi cu cele mai scăzute, de 1,2 în Italia şi Spania.

România se deosebeşte de țările vest-europene din punctul de vedere al evoluțiilor din ultima perioadă a profilului demografic prin câteva elemente.

Primul, este scăderea populației totale începând cu anul 1999 când aceasta era de 23,2 milioane (la 1 iulie) ajungând la 21,7 milioane în 2003. De altfel, scăderi ale populației totale după 1990 s-au înregistrat în cele mai multe țări în tranziție, excepție făcând Polonia, Slovacia şi Slovenia. Un alt element care particularizează România este ponderea mare a populației rurale, de 45,5% în 2003 fiind între cele mai mari valori înregistrate în toate țările de referință (după Slovenia cu o pondere de 48,2). Un al treilea element se referă la structura etnică a populației, cu amprente notabile asupra condițiilor de viață şi implicit asupra stării de sănătate a populației. Relevant din acest punct de vedere este numărul mare al populației de etnie rromă cu probleme demografice şi sociale particulare[1]. Nu în ultimul rând, poate fi amintit fenomenul migrației, mai concret al emigrației, de după 1990 care antrenează în special populații de vârste relativ tinere. Deşi nu există în acest moment evaluări referitoare la numărul emigranților, este cunoscut faptul că un număr important de cetățeni români sunt plecați pentru a munci în străinătate, în special în țări situate în flancul sudic al Europei, ca Spania şi Italia.

2.2. Parametri ai dezvoltării economice

Din punct de vedere economic, România se confruntă cu o serie de probleme care, în mod direct sau indirect au influență puternică asupra stării de sănătate a populației. Ilustrativ, ne oprim la două dintre cele mai importante: nivelul de dezvoltare economică, exprimat de mărimea PIB pe locuitor şi structura ocupării forței de muncă pe principale grupe de activitate, aspecte cu semnificații profunde pentru nivelul şi distribuția veniturilor populației, pentru condițiile de viață în general.

Un reper important constituie decalajul de dezvoltare exprimat sintetic de mărimea PIB pe locuitor (anexa nr. 2). Astfel, cu un PIB pe locuitor (exprimat în dolari PPS) în 2001 în valoare de 5900 față de 23200 cât a fost estimată media pentru UE-15, România înregistrează un decalaj uriaş față de țările UE – 15 din acest punct de vedere. Din păcate acest decalaj s-a mărit în intervalul 1991-2001, astfel că PIB pe locuitor (exprimat în dolari PPS) în România față de media UE-15 reprezenta doar 25% în 2001 față de 28% în 1991. Aceasta înseamnă că România se confruntă cu mari constrângeri privind volumul resurselor ce pot fi alocate atât pentru dezvoltare cât şi pentru îmbunătățirea condițiilor de viață, inclusiv pentru îngrijirea sănătății populației.

În ceea ce priveşte structura ocupării forței de muncă pe principalele grupe de activitate economică menționăm că România se diferențiază de majoritatea țărilor UE prin ponderea mare a populației ocupate în agricultură, apro-

[1] Conform recensământului populației şi locuințelor din anul 2002, populația care s-a declarat de etnie rromă era în număr de 535 mii, reprezentând 2,5% din totalul populației. Specialiştii apreciază însă că numărul acestora este semnificativ mai mare.

ximativ 35% comparativ cu 5-10%. La acesta se adaugă faptul că, în România, nota dominantă este aceea că se practică o agricultură de subzistență, iar populația ocupată în agricultură obține venituri de nivel foarte scăzut. În plus, amintim că după 1990, s-a înregistrat o pierdere masivă de locuri de muncă în activitățile din sectoarele neagricole, cu implicații asupra scăderii veniturilor şi înrăutățirii condițiilor de viață pentru numeroase segmente ale populației.

3. STAREA DE SĂNĂTATE. EVALUĂRI COMPARATIVE ROMÂNIA–ȚĂRI EUROPENE

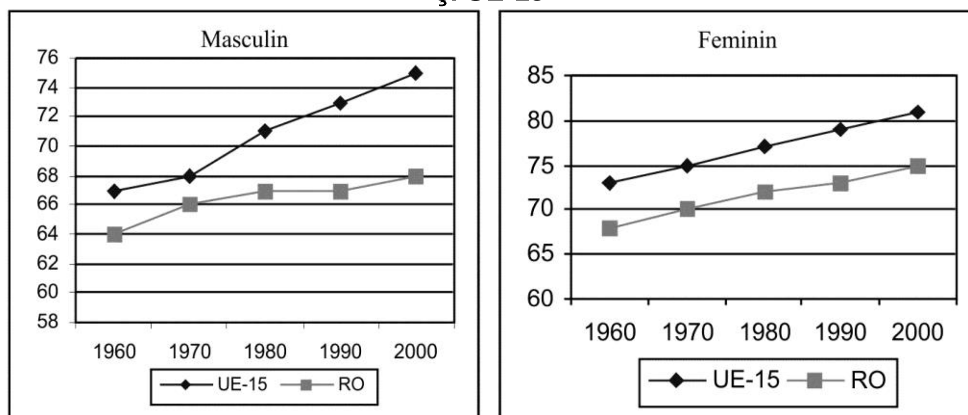
3.1. Speranță de viață scăzută

Ca indicator social sintetic, speranța de viață la naştere (sau la anumite vârste) la un moment dat oferă imaginea diferențelor existente între cetățenii unor țări sau grupe de țări din punctul de vedere al nivelului general de trai, acest indicator exprimând efectele dezvoltării asupra longevității şi calității vieții oamenilor.

Speranța de viață la naştere a crescut pentru cetățenii din toate țările europene (anexa nr. 3, tabelele 1-3). Astfel, în ultimii 40 de ani ai secolului XX speranța de viață la naştere pentru populația din ansamblul țărilor UE-15 a crescut de la 67,4 ani la 75,5 ani (cu 8 ani) în cazul bărbaților şi de la 72,9 ani la 81,6 ani (cu 9 ani) în cazul femeilor. Şi în România speranța de viață la naştere a crescut în acelaşi interval, dar mult mai lent, doar cu aproximativ 4 ani în cazul bărbaților şi cu 7 ani în cazul femeilor.

Graficul nr. 1

Evoluția speranței de viață la naştere în România şi UE-15



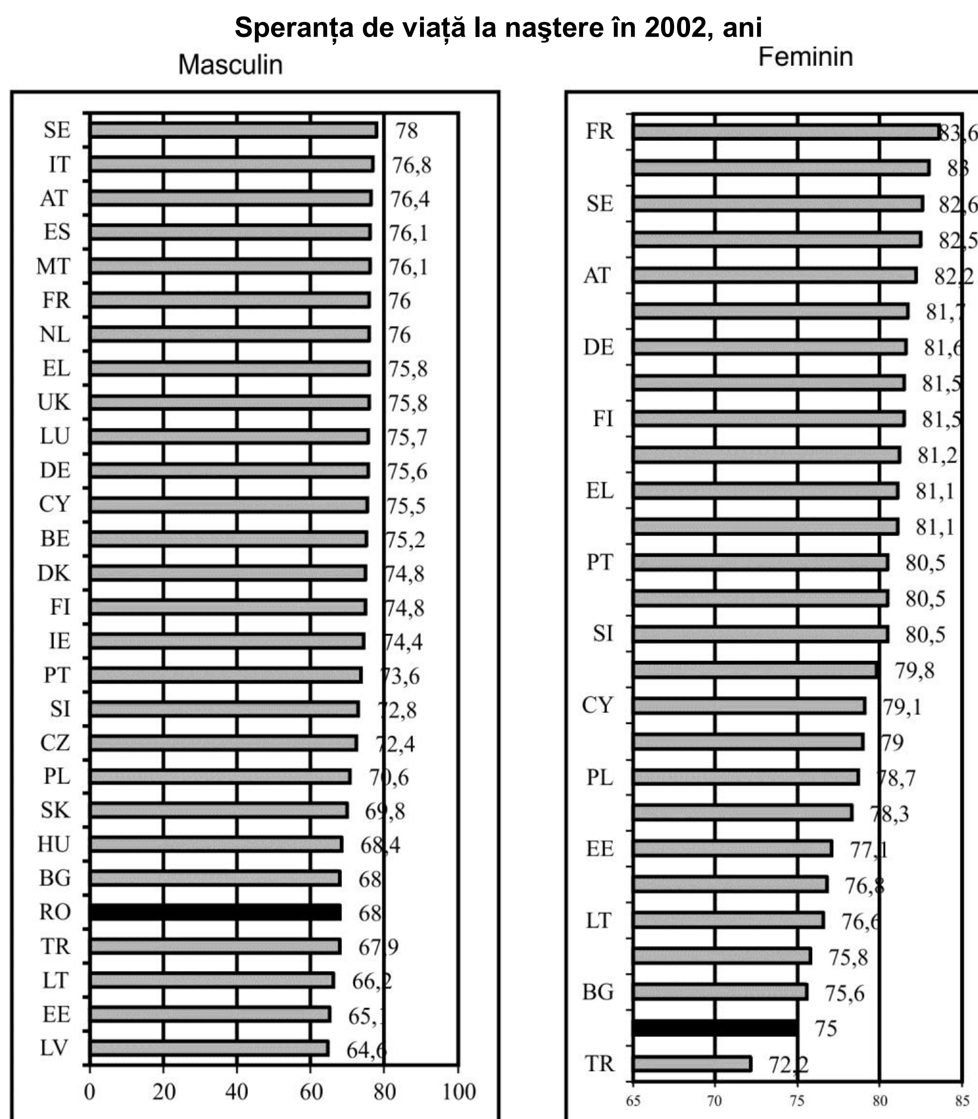
***Sursa**: Eurostat şi Anuarul statistic al României 2004, p. 76.*

Datele permit semnalarea următoarelor aspecte. Primul este acela că speranța de viață la naştere a populației din România a fost o perioadă îndelungată semnificativ mai mică în comparație cu cea a cetățenilor din majoritatea țărilor europene, decalajul crescând în timp. Astfel, în România comparativ cu media UE-15, diferența – în minus – a speranței de viață la naştere în anul

1960 era de trei ani în cazul bărbaților şi de cinci ani în cazul femeilor, aceasta ajungând în anul 2000 la şapte ani în cazul bărbaților şi la şase ani în cazul femeilor.

Graficul nr. 2

Speranța de viață la naştere în 2002, ani



Sursa: WHO, World Health Report 2004, p. 113-119.

Cel de al doilea aspect important este acela că în țările UE-15, cetățenii au o durată medie a vieții înaltă şi relativ apropiată, situată în jurul vârstei de 75

ani pentru bărbaţi şi 81 ani pentru femei, cu variaţii relativ nici de la o ţară la alta (graficul nr. 2). Comparativ cu cele mai multe dintre ţările NSM-10 unde speranţa de viaţă la naştere pentru bărbaţi este cuprinsă între 66 şi 76 ani, iar în cazul femeilor între 76 şi 81 ani, în România speranţa de viaţă la naştere este în prezent între cele mai scăzute din Europa, respectiv de 68 ani pentru bărbaţi şi de 75 ani pentru femei.

Speranţa de viaţă la diferite vârste (60 sau 65 de ani) este un alt indicator relevant pentru evaluarea potenţialului de longevitate a populaţiei unei ţări, ca o expresie a condiţiilor generale de viaţă şi a eficacităţii sistemului sanitar. Există în prezent diferenţe semnificative între ţări în ceea ce priveşte mărimea acestui indicator (anexa nr. 3, tabelele 4 şi 5). Dacă ne referim, de exemplu, la speranţa de viaţă la 65 de ani calculată pentru anul 2000, aceasta se situa în majoritatea statelor UE-15 în jurul a 15,5 ani în cazul bărbaţilor şi a 19,5 ani în cazul femeilor, în timp ce în România aceasta a fost estimată la 13, 0 ani pentru bărbaţi şi la 15,5 ani pentru femei. Şi la acest indicator, România se situează pe o poziţie nefavorabilă între ţările europene, un nivel apropiat fiind observat doar în cazul unor ţări estice, respectiv în Letonia, Estonia, Ungaria, Slovacia şi Turcia – pentru bărbaţi şi doar în Turcia pentru femei.

3.2. Speranţa de viaţă în stare bună de sănătate (healthy life expectancy – HALE)

Speranţa de viaţă în stare bună de sănătate (healthy life expectancy – HALE) şi anii de viaţă trăiţi în stare de boală (disability – adjusted life – years – DALYs)[1] reprezintă modalităţi mai recente de evaluare, într-o manieră sintetică, a stării de sănătate a unei populaţii (caseta).

Evaluarea de această manieră a stării de sănătate a populaţiei combină informaţiile referitoare la mortalitate şi la implicaţiile îmbolnăvirilor care nu duc la deces. Aceste evaluări oferă mai multe posibilităţi de analiză comparativă a stării sănătăţii populaţiei diferitelor ţări, făcând trimitere şi la principalele cauze de mortalitate şi respectiv la riscurile care determină îmbolnăvirea.

În tabelul nr. 1 sunt prezentaţi cei doi indicatori sintetici ai stării de sănătate (HALE şi DALYs) în ţările de referinţă, calculaţi de OMS pentru anul 2002, alături de indicatorul standard speranţa de viaţă la naştere, cu scopul de a releva câteva diferenţe importante, şi din această perspectivă, între ţările europene vestice, în special cele din UE–15 şi cele central şi est-europene, respectiv România.

HALE (speranţa de viaţă estimată a fi trăită în stare bună de sănătate) în România este între cele mai scăzute dintre ţările europene de referinţă, res-

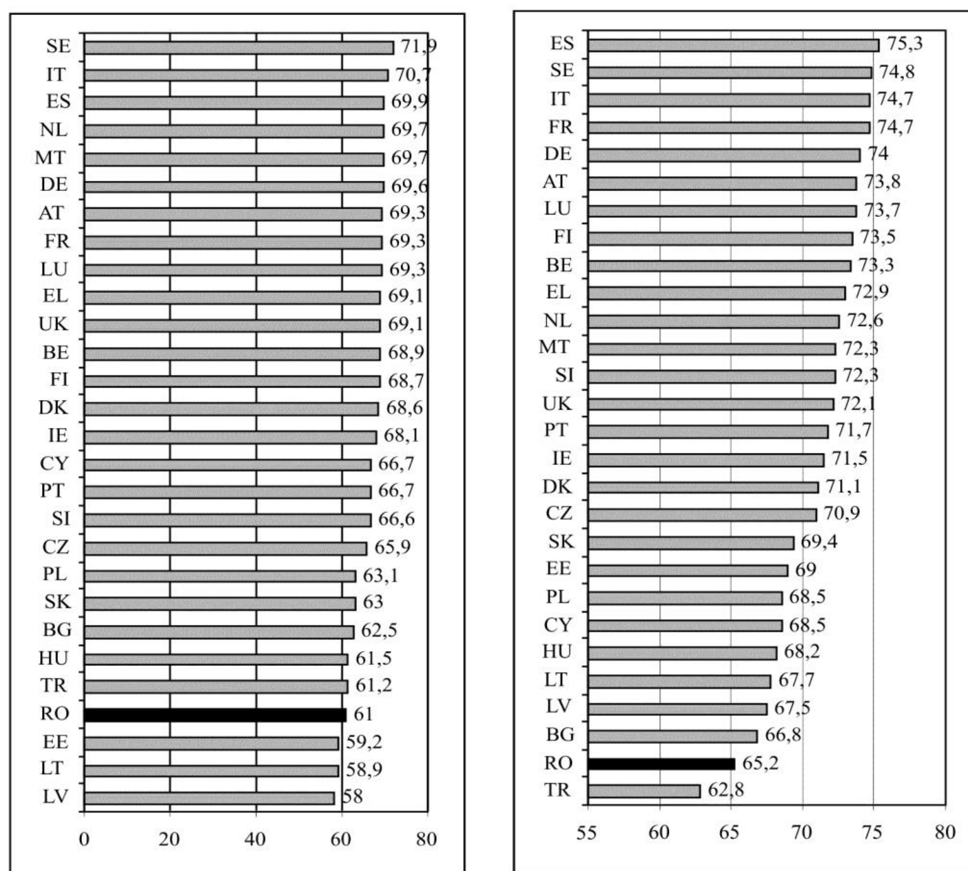
[1] În text vom folosi acronimele HALE şi DALYs având în vedere că acestea sunt astfel utilizate în statistici şi în literatura de specialitate.

pectiv de 61 ani pentru bărbaţi şi de 65,2 ani pentru femei. Se observă, de asemenea, că variaţia HALE în ţările UE–15 este relativ mică în comparaţie cu variaţia aceluiaşi indicator estimat pentru NSM-10 şi ţările candidate: Bulgaria, România şi Turcia.

Graficul nr. 3

Speranţa de viaţă la naştere în stare bună de sănătate – HALE, ani

Masculin Feminin



Sursa: WHOSIS, Country Health Indicators (http://www3.who.int/whosis/country/indicators.cfm?country=).

Astfel, în ţările UE-15, HALE este cuprinsă în cazul bărbaţilor între un minim de 68,1 ani (Irlanda) şi un maxim de 71,9 ani (Suedia), iar în cazul femeilor între un minim de 71,1 ani (Danemarca) şi o valoare maximă de 75,3 ani (Spania). Dacă avem în vedere NSM-10 şi CC-3 ca un grup, HALE este cuprinsă în cazul bărbaţilor între un minim de 61,0 ani (România) şi un maxim de

69,9 ani (Malta), iar în cazul femeilor între 62,8 ani (Turcia) şi 72,9 ani (Malta). Aşadar, *România ocupă ultimul loc între cele 28 ţări comparate în ceea ce priveşte HALE estimată pentru bărbaţi şi penultimul loc în ceea ce priveşte HALE estimată pentru femei.*

Tabelul nr. 1

Indicatori sintetici ai sănătăţii în ţări europene, estimări OMS pentru 2002 (ani)

	Ambele sexe		Masculin		Feminin		DALYs	
	LEX	HALE	LEX	HALE	LEX	HALE	Masculin	Feminin
Austria	79,4	74,4	76,4	69,3	82,2	73,5	7,1	8,6
Belgia	78,4	71,1	75,2	68,9	81,5	73,3	6,3	8,2
Danemarca	77,2	69,8	74,8	68,6	79,5	71,1	6,3	8,4
Finlanda	78,2	71,1	74,8	68,7	81,5	75,5	6,1	8,0
Franţa	79,8	72,0	76,0	69,3	83,6	74,7	6,7	8,8
Germania	78,7	71,8	75,6	69,6	81,6	74,0	5,9	7,6
Grecia	78,4	71,0	75,8	69,1	81,1	72,9	6,7	8,9
Irlanda	77,1	69,8	74,4	68,1	79,8	71,5	6,3	8,2
Italia	79,7	72,7	76,8	70,7	82,5	74,7	6,0	7,8
Luxemburg	78,8	71,5	75,7	69,3	81,7	73,7	6,4	8,0
Olanda	78,6	71,2	76,0	69,7	81,1	72,6	6,3	8,5
Portugalia	77,1	69,2	73,6	66,7	80,5	71,7	6,9	8,8
Spania	79,6	72,6	76,1	69,9	83,0	75,3	6,2	7,7
Suedia	80,4	73,3	78,0	71,9	82,6	74,8	6,2	7,9
Regatul Unit	78,2	70,6	75,8	69,1	80,5	72,1	6,7	8,4
R. Cehă	75,8	68,4	72,4	65,9	79,0	70,9	6,6	8,1
Cipru	77,3	67,6	75,5	66,7	79,1	68,5	8,8	10,6
Estonia	71,1	64,1	65,1	59,2	77,1	69,0	6,0	8,1
Letonia	70,3	62,8	64,6	58,0	75,8	67,5	6,6	8,3
Lituania	71,9	63,3	66,2	58,9	76,6	67,7	7,2	9,0
Malta	78,7	71,4	76,1	69,9	81,2	72,9	6,2	8,3
Polonia	74,7	65,8	70,6	63,1	78,7	68,5	7,5	10,2
Slovacia	74,0	66,2	69,8	63,0	78,3	69,4	6,7	8,9
Slovenia	76,7	69,5	72,8	66,6	80,5	72,3	6,1	8,2
Ungaria	72,6	64,9	68,4	61,5	76,8	68,2	6,8	8,6
Bulgaria	72,2	64,8	68,8	62,6	75,6	67,1	6,2	8,5
România	71,4	63,1	68,0	61,0	75,0	65,2	7,0	9,7
Turcia	70,0	62,0	67,9	61,2	72,2	62,8	6,7	9,3

Nota: LEX = speranţa de viaţă la naştere (standard); HALE = speranţa de viaţa la naştere în stare bună de sănătate; DALYs = ani de viaţă estimaţi a fi trăiţi într-o stare de sănătate proastă [HALE + DALYs = LEX]

***Sursa**: WHO, World Health Report 2004, p. 113 – 119 şi 132 – 135.*

Se remarcă, de asemenea, că în România speranța de viață la naştere (standard) este aproximativ egală sau chiar mai mică decât HALE estimată pentru țările UE-15, atât în cazul bărbaților (68 ani față de 68,1-71,9 ani), cât şi în cel al femeilor (75,0 ani față de 71,1-75,3 ani).

Caseta nr. 1

Evaluare sintetică a stării de sănătate propusă de OMS

OMS a propus în raportul său pe anul 2000, pentru prima dată, o evaluare sintetică a stării de sănătate cu ajutorul indicatorului HALE. Noul indicator exprimă speranța de viață la naştere ajustată (în sensul scăderii) cu anii de viață estimați a fi trăiți cu o stare de sănătate precară – DALYs. Este de menționat că acest indicator a fost determinat de OMS pentru toate statele membre ale organizației, fiind precizat un interval de eroare în fiecare caz în parte.

Aşadar, există în prezent două modalități de măsurare, într-o manieră sintetică, a stării de sănătate a populației. Una se referă la speranța de viață în stare bună de sănătate (healthy life expectancy – HALE) sau la numărul de ani de viață sănătoşi pe care oamenii se pot aştepta să îi trăiască în condițiile actuale de mortalitate şi de morbiditate nonfatală. Cealaltă posibilitate se referă la pierderea unei perioade din viață în stare bună de sănătate datorită deceselor premature şi stării de boală (disability – adjusted life – years – DALYs), echivalentul anilor în stare de sănătate bună care nu s-au realizat.

Aceste evaluări au ca scop să transforme informațiile despre mortalitate şi diferite situații ale stării proaste de sănătate în indicatori sintetici ai sănătății. În principiu aceste situații sunt nemăsurabile şi pot include orice abatere de la ceea ce se numeşte sănătate completă, limitări funcționale etc. Aprecierile referitoare la astfel de situații au ca reper un anumit ideal, o normă sau un obiectiv (target), astfel că ele sunt relative dacă se are în vedere că presupun judecăți de valoare şi opțiuni între alternative. Cu toate acestea, ele oferă un plus de cunoaştere într-un domeniu atât de complicat cum este cel al evaluării într-o manieră sintetică a stării de sănătate a unei populații.

O calitate importantă a acestor evaluări sintetice (HALE şi DALYs) este dimensiunea „timp”, respectiv duratele de timp petrecute în diferite stadii de sănătate. Să amintim că speranța de viață tradițională (standard) exprimă numai perioada de timp trăită între naştere şi moarte, fiind o măsură sumară a duratei medii a vieții.

Cei doi indicatori sintetici ai sănătății populației pot fi utilizați pentru evaluări referitoare la: inegalități în starea de sănătate; cauzele pierderii sănătății ca de exemplu, boli, accidente, factori de risc; câştigurile potențiale de sănătate ca urmare a intervențiilor cost–eficiență; analize ale eficienței sistemelor de sănătate etc.; de asemenea, pentru a compara sănătatea a două populații; a monitoriza modificările în timp privind starea de sănătate a unei populații; a informa pe cei care se ocupă de politicile în domeniul sănătății publice cu privire la acțiuni prioritare; a analiza beneficiile intervențiilor în sănătatea publică.

Analiza indicatorului complementar DALYs (care rezumă numărul anilor estimați pe care o persoană i-ar putea trăi într-o stare de sănătate mai puțin bună sau precară) pentru România şi țările de referință permite următoarele constatări. Prima, faptul că în zona UE-15, perioada estimată a fi trăită într-o stare de sănătate precară este cuprinsă pentru bărbați între 5,9 ani (Germania)

şi 7,1 ani (Austria), iar pentru femei între 7,6 (Germania) şi 8,8 ani (Franța şi Portugalia). Aşadar diferențele între țări sunt relativ mici. Cea de a doua constatare se referă la faptul că în cazul NSM-10 şi CC-3, numărul anilor estimați a fi trăiți în stare de boală este în general mai mare, în special în cazul femeilor, aceasta în contextul în care speranța de viață la naştere (standard) este semnificativ mai mică în acest grup de țări. *România cu DALYs estimați la 7,0 ani pentru bărbați şi 9,7 ani pentru femei se numără între țările din regiune cu o situație între cele mai proaste*. Ea este „depăşită" doar de Lituania pentru bărbați, de Cipru şi Polonia pentru femei.

În concluzie, subliniem faptul că, toți cei trei indicatori care exprimă speranța de viață (LEX, HALE şi DALYs) şi rezumă – atât cât este posibil în prezent – starea generală a sănătății populației arată că România ocupă între ultimele locuri din ierarhia țărilor de referință, întărind necesitatea plasării sănătății populației şi a determinanților ei pe un loc prioritar în toate politicile şi acțiunile cu implicații pentru sănătatea oamenilor.

Pentru a avea un tablou cât mai cuprinzător şi mai detaliat asupra stării de sănătate a populației României în context european, în continuare prezentăm o analiză comparativă pe baza celor mai relevanți indicatori privind: a) mortalitatea şi b) morbiditatea şi factorii de risc pentru sănătate. Fiecare din aceste grupe de indicatori ajută, pe de o parte, la formularea unor răspunsuri legate de ideea existenței sau nu a unor „modele" în materie de sănătate şi de riscuri asociate acesteia, specifice diferitelor țări şi, pe de altă parte, la evidențierea diferențelor dintre România şi celelalte țări, a principalilor factori care au dus la anumite situații sau la diferențieri semnificative din acest punct de vedere.

3. 3. Diferențe notabile în profilul mortalității

3.3.1. Mortalitatea în raport cu principalele caracteristici demografice

Indicatorii de mortalitate constituie un bun punct de plecare pentru înțelegerea diferențelor şi decalajelor în materie de stare de sănătate a cetățenilor români şi din alte țări europene, fiind necesar să privim în spatele indicatorilor agregați pentru a răspunde la întrebarea cine şi de ce moare? Aşa cum se va arăta în continuare, persoanele de sex masculin sunt mai vulnerabile peste tot, dar în România vulnerabilitatea din acest punct de vedere este foarte mare. Un alt mod de a da un răspuns este analiza datelor pe grupe de vârstă. Decesele în rândul copiilor au rămas încă o problemă importantă în România, în timp ce în marea majoritate a țărilor din regiune s-au obținut succese importante. De asemenea, mortalitatea în rândul adulților şi a cauzelor de deces sunt aspecte care oferă repere importante în descifrarea mai bună a profilului stării de sănătate a populației.

În tabelul nr. 2 prezentăm cei mai importanți indicatori referitori la mortalitate în cele 28 țări de referință, disponibili pentru cei mai recenți ani, şi anume:

rata mortalităţii generale, rata mortalităţii copiilor (sub 1 an şi 0-4 ani), rata mortalităţii în rândul adulţilor (15-59 ani) şi rata mortalităţii în rândul persoanelor de 65 ani şi peste.

Tabelul nr. 2

Principalii indicatori privind mortalitatea populaţiei, pe grupe de vârstă

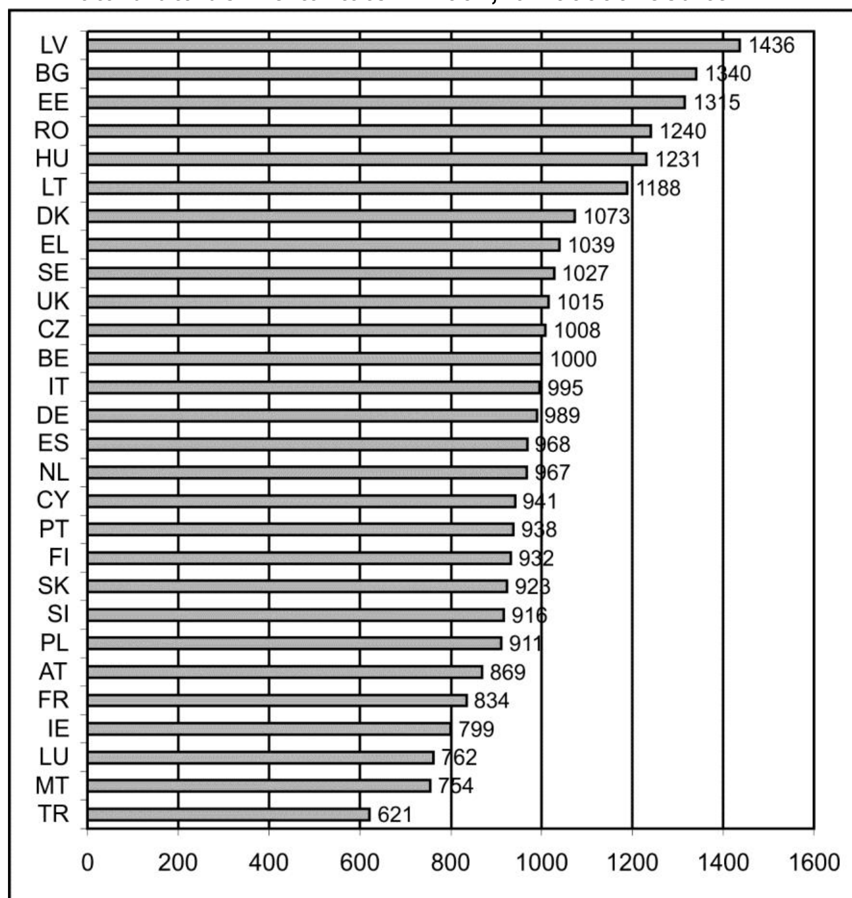
Ţara	Rata mortalităţii generale, la 100000 (2002)	Rata mortalităţii copiilor, la 1000 copii născuţi vii		Rata mortalităţii adulţilor de 15-59 ani, la 1000		Rata mortalităţii pers. de 65 ani + la 100000	
		sub 1 an (2000)	0-4 ani (2003)	Masculin (2003)	Feminin (2003)	(anul ...)	Rata
Austria	969	4,8	6	115	59	(2001)	4089
Belgia	1000	4,8	5	125	66	(1996)	4696
Danemarca	1073	5,3	5	121	73	(1999)	5042
Finlanda	932	3,8	4	134	57	(2001)	4360
Franţa	834	4,6	5	132	59	(1999)	3872
Germania	989	4,4	5	115	59	(1999)	4495
Grecia	1039	6,1	6	118	48	(1999)	4428
Irlanda	799	5,9	6	100	60	(2000)	5297
Italia	995	4,5	5	93	47	(1999)	4100
Luxemburg	762	5,1	4	115	63	(2001)	4294
Olanda	967	5,1	6	93	66	(2000)	4666
Portugalia	938	5,5	6	150	63	(2000)	5469
Spania	968	3,9	5	116	46	(1998)	4276
Suedia	1027	3,4	4	79	50	(1999)	4243
Regatul Unit	1015	5,6	6	103	64	(2000)	4580
R. Cehă	1008	4,1	5	166	74	(2001)	5677
Cipru	941	7,1	5	99	47	...	...
Estonia	1315	8,8	8	319	114	(2001)	5914
Letonia	1436	11,6	13	306	120	(2001)	6067
Lituania	1118	8,6	9	302	106	(2001)	5589
Malta	754	5,8	6	84	49	(2001)	4762
Polonia	911	8,0	8	202	81	(2000)	5640
Slovacia	923	8,5	8	204	77	(2000)	6070
Slovenia	916	5,0	5	165	69	(2001)	4850
Ungaria	1231	9,4	9	257	111	(2001)	5906
Bulgaria	1340	13,6	15	216	91	(2001)	6810
România	1240	18,6	20	239	107	(2001)	6883
Turcia	621	36,0	39	176	111	...	...

***Sursa**: pentru: 1)* mortalitatea generală *– calcule proprii pe baza datelor din The European Health Report 2005, p. 95-97 (pentru numărul deceselor) şi WHO, WHR 2004, p. 113-119 (pentru numărul populaţiei); 2)* mortalitatea infantilă şi juvenilă*: pentru ţările UE-15, Eurostat, Health statistics, Key – data on Health, 2002, p. 268-269 şi pentru NSM, WHO, Core Health Indicators from Health Report; 3)* mortalitatea adulţilor 15-59 ani*: Core Health Indicators from Health Report; 5)* mortalitatea persoanelor de 65 ani şi peste*: WHO Europe, Atlas of Health in Europe, p. 31.*

Punctul de plecare îl constituie *rata mortalității generale*. Datele comparative pe care le prezentăm se referă la ratele brute de mortalitate calculate pentru anul 2002. Aşa cum se observă şi din grafic, România înregistrează între cele mai mari rate de mortalitate din cele 28 țări comparate, fiind „depăşită" doar de Letonia, Bulgaria şi Estonia.

Graficul nr. 4

Rata brută de mortalitate în 2002, la 100000 locuitori



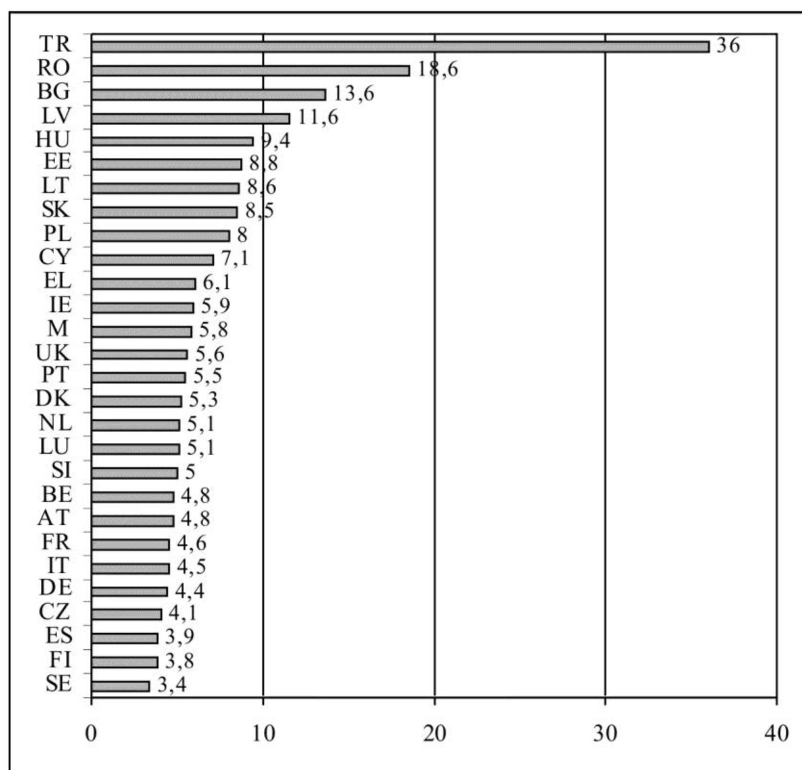
***Sursa**: calcule proprii pe baza datelor din: The European Health Report 2005, p. 95-107 (pentru numărul deceselor) şi WHO, The World Health Report 2004, p. 113-119 (pentru numărul populației).*

Rata mortalității infantile în România, chiar dacă a scăzut semnificativ în special după 1990 (anexa nr. 4, tabelul nr. 1), înregistrează în prezent între cele mai mari valori din Europa (18,6 decese la 1000 copii născuți vii în 2000 şi

16,4 în 2003). Menţionăm că ţările din UE–15 înregistrează o rată a mortalităţii infantile între cele mai mici din lume, practic la limita inferioară, în jurul a 5 decese la 1000 născuţi vii.

Graficul nr. 5

Rata mortalităţii infantile în anul 2000, la 1000 născuţi vii



***Sursa**: pentru ţările UE-15, Eurostat, Health statistics, Key – data on Health, 2002, p. 268-269; pentru NSM, WHO, Core Health Indicators from Health Report, 2003.*

Datele pentru anul 2000 (graficul nr. 6) evidenţiază că România se situează pe locul doi, după Turcia, cu o rată foarte înaltă a mortalităţii infantile. Această situaţie este cu atât mai îngrijorătoare cu cât se cunoaşte că sănătatea în perioada maternală şi în prima parte a copilăriei este decisivă pentru sănătatea din perioada adultă. Ori, mortalitatea infantilă foarte ridicată atrage atenţia asupra sănătăţii precare a copiilor, în special în primul an de viaţă. De altfel, reducerea mortalităţii în rândul copiilor (care include mortalitatea infantilă şi juvenilă) este unul dintre cele opt obiective de dezvoltare ale mileniului, obiectiv a cărui ţintă este reducerea cu două treimi, în perioada 1990 –2015, a ratei mortalităţii copiilor mai mici de 5 ani. Faptul că România înregistrează,

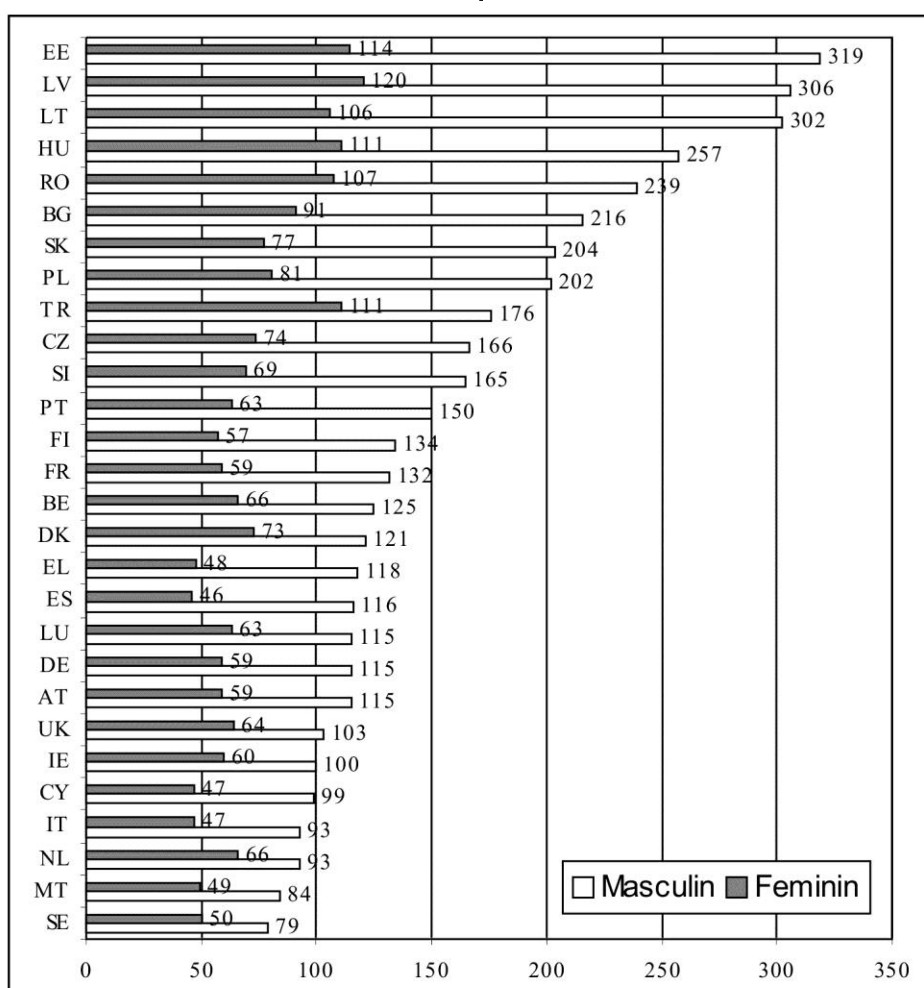
după Turcia, cel mai înalt nivel al mortalităţii infantile şi al mortalităţii juvenile din zona europeană face trimitere la necesitatea unei preocupări mai atente a sistemului sanitar şi a societăţii în ansamblul său pentru sănătatea copiilor.

Mortalitatea în rândul adulţilor

Şi în cazul persoanelor adulte, România înregistrează rate înalte de mortalitate.

Graficul nr. 6

Rata mortalităţii adulţilor între 15 şi 59 de ani în 2003 – la 100000 persoane



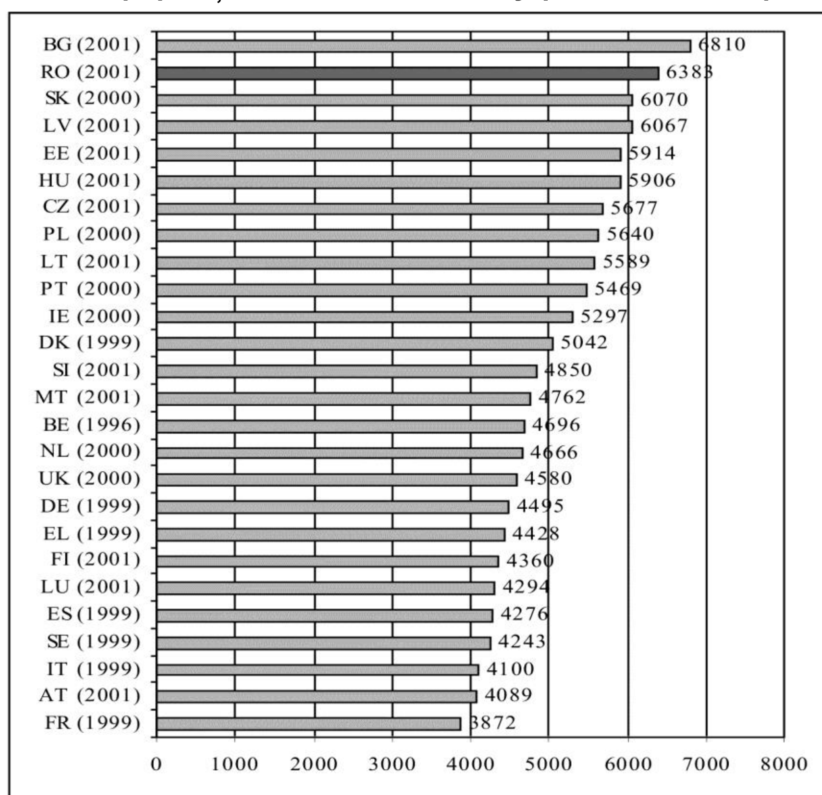
***Sursa**: Core Health Indicators from Health Report, 2003.*

Cu 396 decedați la 100.000 persoane, România ocupă locul 5 din cele 28 țări comparate, fiind „depăşită” doar de cele trei Țări Baltice şi Ungaria (anexa nr. 4, tabelele 3 şi 4 şi graficul nr. 6). O trăsătură comună tuturor țărilor este dată de ratele mai înalte ale mortalității în cazul bărbaților comparativ cu cele calculate pentru femei (anexa nr. 4, tabelul nr. 3). Dar, ceea ce diferențiază țările este raportul semnificativ mai mare între rata mortalității bărbaților şi cea a femeilor de vârstă adultă, în cazul țărilor caracterizate prin rate înalte de mortalitate. Nivelul cel mai înalt al acestui raport este înregistrat în Estonia şi Lituania (2,8), România (2,7), Letonia (2,6) etc., iar cel mai scăzut în Olanda (1,4), Suedia (1,5), Malta (1,7) etc.

Mortalitatea în rândul populației vârstnice

Graficul nr. 7

Mortalitatea populației în vârstă de 65 ani şi peste, la 100000 persoane



***Sursa**: WHO Europe, Atlas of Health in Europe, p. 31.*

Indicatorul disponibil pentru comparații privind mortalitatea persoanelor vârstnice este rata mortalității persoanelor în vârstă de 65 ani şi peste (tabelul nr. 2 şi graficul nr. 7).

Datele arată că România se înscrie în aceleaşi coordonate ca şi în cazul celorlalți indicatori de mortalitate prezentați mai sus. Astfel, cu o rată de 6383 decese la 100000 persoane în 2001, România ocupa locul doi după Bulgaria din 26 țări comparate. Între țările cu situația cea mai bună se înscrie Franța (3892/100000, în 1999) şi Austria (4089/100000, în anul 2001).

În concluzie, indicatorii referitori la ratele de mortalitate (toate cauzele) pentru total populație şi diferite grupe de vârstă arată că România se înscrie între țările cu situația cea mai proastă din regiune (alături de Turcia, Bulgaria şi Țările Baltice). Dar poate cel mai important de subliniat este că în România mortalitatea infantilă şi mortalitatea la vârste premature este extrem de ridicată în comparație cu țările din spațiul Uniunii Europene, în primul rând cu țările UE-15.

3.3.2. Principalele cauze de deces

Cea mai mare parte a deceselor din țările europene sunt generate de cinci grupe mari de cauze medicale: bolile aparatului circulator, cancerul, accidentele, bolile aparatului respirator şi bolile aparatului digestiv (anexa nr. 5 prezintă clasificarea OMS a bolilor, pe grupe). Conform datelor pentru anul 2001, aceste cinci grupe de boli, luate împreună, sunt responsabile pentru 94% din totalul deceselor din România. Ponderea maximă deținută de cele cinci grupe de cauze în total decese este înregistrată de România şi R. Cehă, iar cea minimă (68%) în Portugalia (tabelul nr. 3). Este de remarcat, de asemenea, că bolile aparatului circulator şi cancerul sunt în prezent cauzele care determină aproximativ trei sferturi din totalul deceselor în majoritatea țărilor europene inclusiv în România.

Tabelul nr. 3

Ratele de mortalitate standardizate pe primele cinci grupe de cauze medicale în țări europene, 2001

Țara	Rate de mortalitate, nr. decese la 100000 locuitori						Ponderi în total, %					
	Total cauze	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	Total A-E
Austria	633	298	169	31	45	32	47,1	26,7	4,9	7,1	5,1	90,8
Belgia	720	246	207	69	54	33	34,2	28,8	9,6	7,5	4,6	84,6
Danemarca	788	266	245	72	52	41	33,8	31,1	9,1	6,6	5,2	85,8
Finlanda	677	276	150	50	71	30	40,8	22,2	7,4	10,5	4,4	85,2
Franța	614	167	187	36	56	29	27,2	30,5	5,9	9,1	4,7	77,4
Germania	658	286	177	36	34	36	43,5	26,9	5,5	5,2	5,5	86,5
Grecia	640	303	162	41	37	16	47,3	25,3	6,4	5,8	2,5	87,3

Țara	Rate de mortalitate, nr. decese la 100000 locuitori						Ponderi în total, %					
	Total cauze	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	Total A-E
Irlanda	750	290	199	106	42	27	38,7	26,5	11,1	5,6	3,6	88,5
Italia	576	222	178	38	34	27	38,5	30,9	6,6	5,9	4,7	86,6
Luxemburg	667	249	176	49	60	38	37,3	26,4	7,3	9,0	5,7	85,8
Olanda	692	234	198	67	29	26	33,8	28,6	9,7	4,2	3,8	80,1
Portugalia	828	264	162	59	44	34	31,9	19,6	7,1	5,3	4,1	68,0
Spania	611	191	171	56	34	32	33,1	28,0	9,2	5,6	5,2	79,2
Suedia	605	249	158	35	41	20	41,2	26,1	5,8	6,8	3,3	83,1
Regatul Unit	691	257	191	78	28	33	37,2	27,6	11,3	4,1	4,8	84,9
R. Cehă	884	460	234	38	61	37	52,0	26,5	4,3	6,9	4,2	93,9
Malta	669	288	162	68	32	21	43,0	24,2	10,2	4,8	3,1	85,4
Polonia	941	432	216	39	63	37	45,9	23,0	4,1	6,7	3,9	83,6
Slovacia	990	539	222	52	56	50	54,4	22,4	5,3	5,7	5,1	92,8
Slovenia	799	298	205	55	71	56	37,3	25,7	6,9	8,9	7,0	85,7
Ungaria	1036	503	266	34	81	82	48,6	25,7	3,3	7,8	7,9	93,2
Bulgaria	1106	710	152	39	50	30	64,2	13,7	3,5	4,5	2,7	88,7
România	1098	663	175	63	63	67	60,4	15,9	5,7	5,7	6,1	93,9

Note: 1) Simbolurile au următoarea semnificație: A = boli ale aparatului circulator; B = cancer; C = boli ale aparatului respirator; D = accidente, otrăviri; E = boli ale aparatului digestiv. 2) Belgia: anul 1997; Danemarca: 1999; Franța şi Olanda: 2000.
***Sursa**: MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 314-319.*

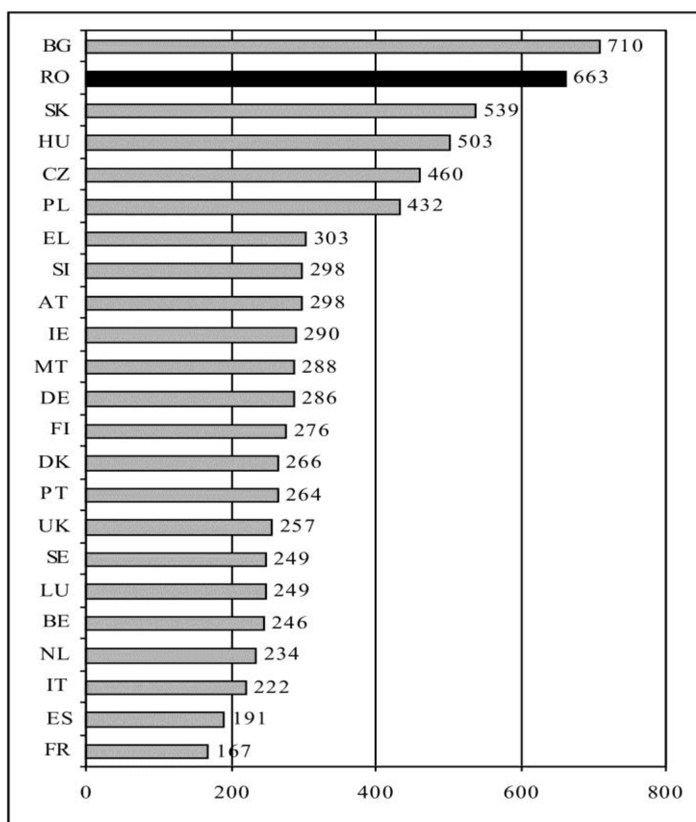
Dacă se are în vedere că decesele determinate de bolile cardiovasculare, de cancer şi accidente sunt puternic influențate de obiceiurile şi comportamentele individuale şi colective, se poate aprecia că o gamă largă de măsuri de prevenție şi tratament pot conduce la o reducere substanțială a riscurilor de îmbolnăvire şi deces. Un exemplu sugerat de realitate este oferit de faptul că, în prezent, rata mortalității din cauza bolilor cardiovasculare în majoritatea țărilor UE-15 este aproape la jumătate din cea înregistrată în anii 1970.

Bolile aparatului circulator

Comparația ratelor de mortalitate din cauza bolilor aparatului circulator în anul 2001 (graficul nr. 8) scoate în evidență că România se înscrie între țările cu cea mai mare rată de mortalitate (663 decese la 100000 locuitori). 60% din totalul deceselor din România se datorează bolilor din această grupă (boala ischemică a inimii, bolile cerebro–vasculare, hipertensiune etc.) ceea ce sugerează proble-mele grave de sănătate ale populației României, precum şi potențialul mare de reducere a mortalității şi de creştere a speranței de viață.

Graficul nr. 8

Rata mortalității din cauza bolilor aparatului circulator în anul 2001, la 100000 de persoane



***Sursa**: MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 315.*

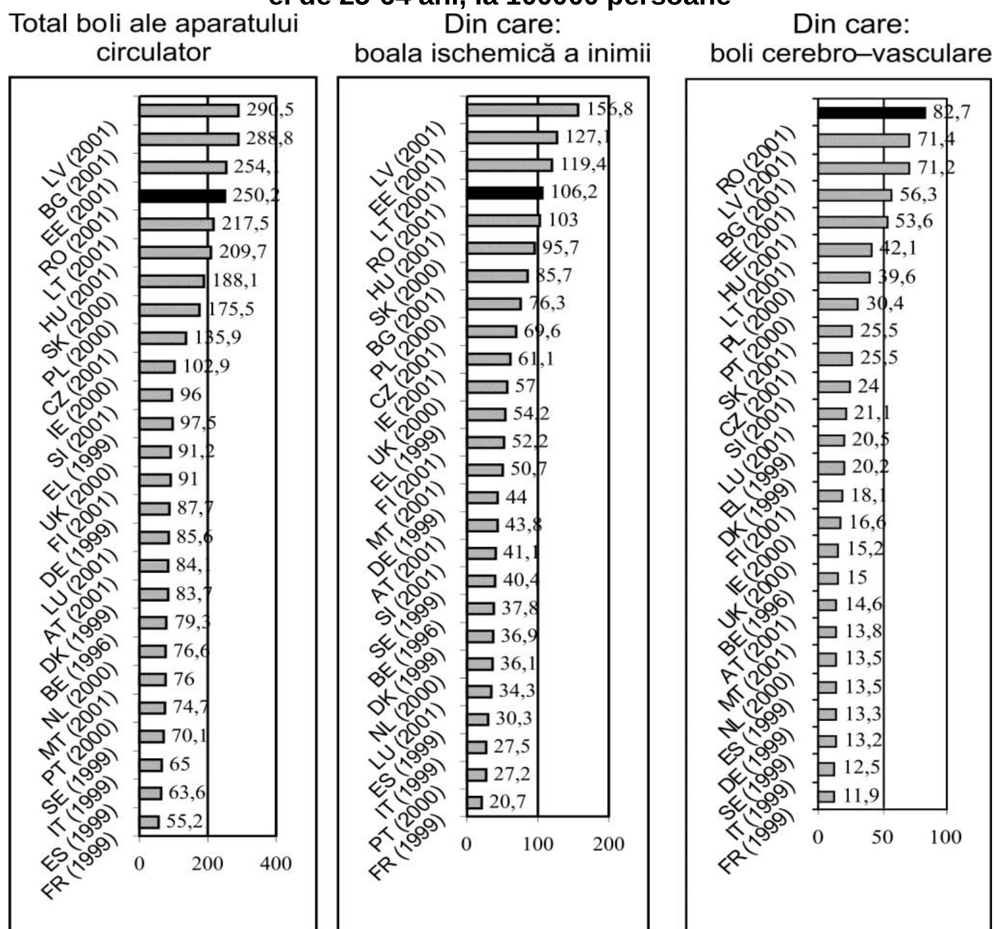
Aşa cum rezultă şi din graficul nr. 8, rata deceselor din cauza bolilor aparatului circulator sunt mult mai mari în țările din Est decât în cele din Vest, România înregistrând un loc doi în ierarhie, după Bulgaria. Trebuie subliniat – aşa cum s-a arătat mai sus – faptul că în ultimii treizeci de ani în toate țările vestice ratele de mortalitate din această cauză s-au redus la aproape jumătate. În România, rata deceselor din cauza bolilor aparatului circulator a scăzut uşor în ultimii 20 de ani, dar cu variații oscilante de la un an la altul, fie în sensul creşterii, fie în cel al scăderii. Dar faptul că mortalitatea din această cauză este atât de înaltă în România comparativ cu celelalte țări europene reflectă, în mod clar, răspândirea şi coexistența mai multor factori de risc tradiționali, cum ar fi o dietă bogată în grăsimi saturate, fumatul etc. De asemenea, accesul limitat al

populației la îngrijire medicală poate explica în parte diferențele mari dintre România şi țările vestice din acest punct de vedere.

Îngrijorător este şi faptul că decesele din cauza bolilor aparatului circulator dețin o pondere mare în rândul populației de 25-64 ani. Conform datelor disponibile, în România rata mortalității din cauza bolilor aparatului circulator pentru grupa de vârstă 25-64 ani a fost în 2001 de 250 decese la 100000 persoane, între cele mai înalte nivele înregistrate în țările comparate, cele mai scăzute rate, în jur de 60 cazuri la 100000 persoane (în anul 1999) fiind înregistrate în Franța, Spania, Italia (graficul nr. 9).

Graficul nr. 9

Rata mortalității din cauza bolilor aparatului circulator în rândul populației de 25-64 ani, la 100000 persoane



***Sursa**: WHO Europe, Atlas of Health in Europe, 38, 39, 41.*

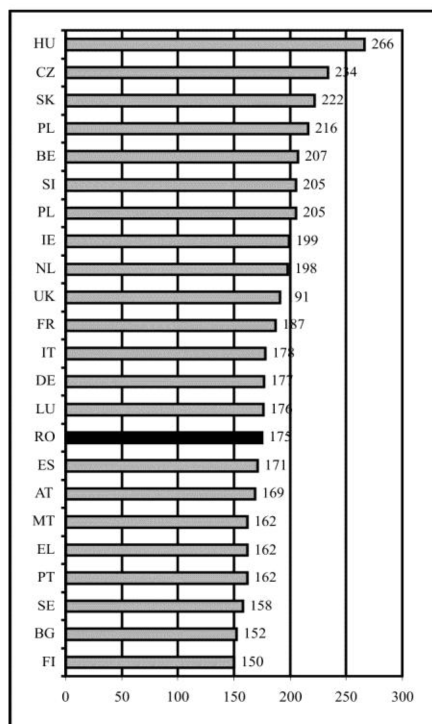
Cancerul reprezintă cea de a doua cauză de deces atât în România cât şi în cele mai multe ţări europene, fiind responsabil pentru aproximativ un sfert din totalul deceselor (tabelul nr. 3). În România, ponderea deceselor din cauza cancerului în totalul deceselor este de circa 16%, în condiţiile în care rata mortalităţii se apropie – ca mărime – de cea din majoritatea ţărilor vest-europene. Aceasta nu înseamnă că este un lucru bun, având în vedere creşterea îngrijorătoare în ultimele decenii a mortalităţii din cauza cancerului în ţările occidentale.

Dar, dacă rata mortalităţii din cauza cancerului determinată pentru totalul populaţiei se plasează pe un loc situat în cea de a doua jumătate a ierarhiei ţărilor comparate, rata mortalităţii din cauza cancerului calculată pentru populaţia în vârstă de 25-64 ani este între cele mai mari din Europa, situaţie similară şi în alte ţări în tranziţie (graficul nr. 10).

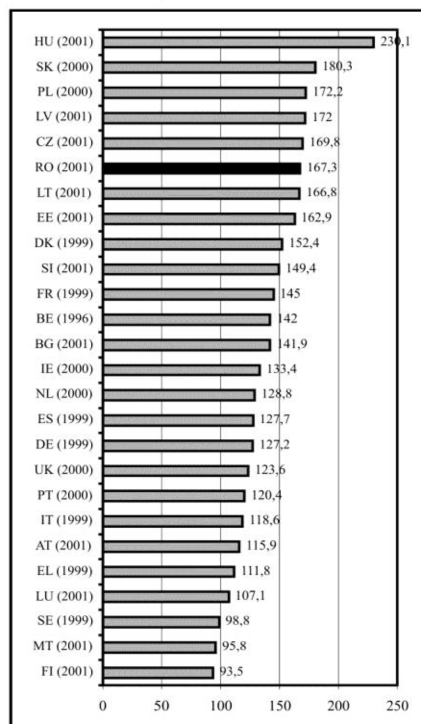
Graficul nr. 10

Rata mortalităţii standardizate din cauza cancerului

Total populaţie (2001), la 100000 locuitori



Populaţia de 25-64 ani, la 100000 persoane



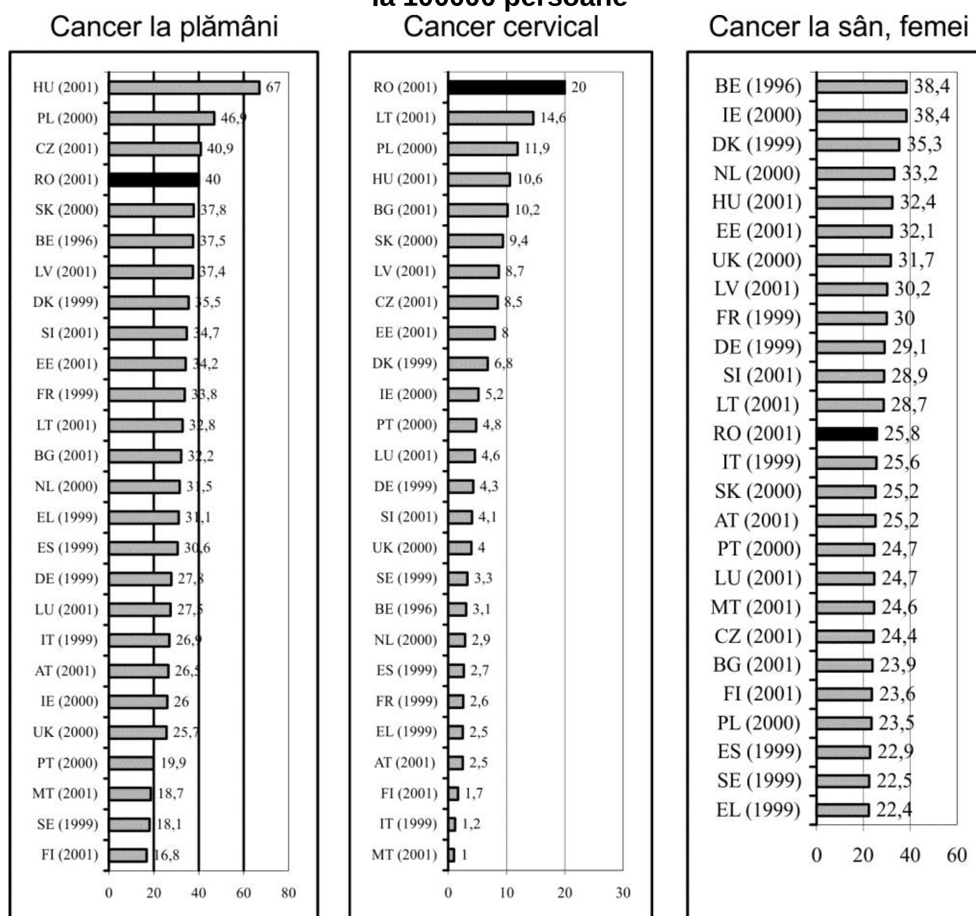
Notă: 1) pentru BE, anul 1997; DK anul 1999; FR şi NL anul 2000; 2) lipsă date pentru: CY, EE, LV, LT, TR.

***Sursa**: MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 316; WHO Europe, Atlas of health in Europe, 2003, p. 42.*

Rata mortalității din cauza cancerului pentru populația de 25-64 ani din România este mai mare comparativ cu cea înregistrată în cele mai multe țări europene în cazul cancerului la plămâni şi a cancerului cervical. Este, de asemenea, îngrijorător şi nivelul relativ înalt al ratei mortalității femeilor din această grupă de vârstă din cauza cancerului la sân (graficul nr. 11). Conform datelor OMS, cancerul letal cel mai răspândit în rândul bărbaților este cancerul la plămâni şi colon/rect, iar în rândul femeilor, cancerul la sân, cervical şi la colon/rect[1].

Graficul nr. 11

Rata mortalității populației de 25-64 ani din cauza cancerului la 100000 persoane



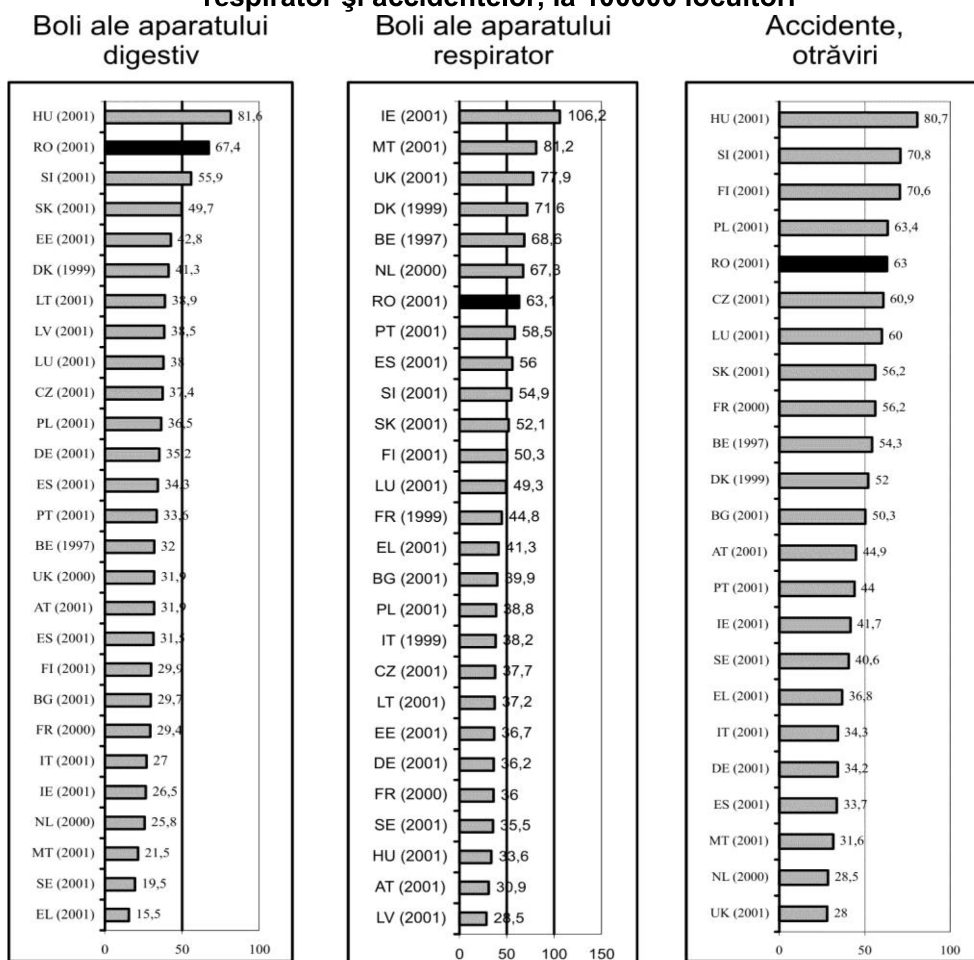
***Sursa**: WHO Europe, Atlas of health in Europe, 2003, p. 46, 47, 49.*

[1] WHO (2004), *www.3.who.int/whosis/mort/table1_process* cfm.

Următoarele trei grupe de boli, şi anume: bolile aparatului digestiv, bolile aparatului respirator şi accidentele (toate tipurile) sunt în România importante cauze de mortalitate. Între cele 23 ţări pentru care dispunem de date, România ocupă locul doi în ierarhie după rata mortalităţii din cauza bolilor aparatului digestiv, locul şapte după rata mortalităţii din cauza bolilor aparatului respirator şi locul cinci după rata mortalităţii din cauza accidentelor (graficul nr. 12).

Graficul nr. 12

Rata mortalităţii din cauza bolilor aparatului digestiv, bolilor sistemului respirator şi accidentelor, la 100000 locuitori



***Sursa**: WHO Europe, Atlas of health in Europe, 2003, p. 56, 58 şi Sursa: MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 317 şi 319.*

Analiza efectuată mai sus pe baza indicatorilor privind ratele de mortalitate pe principalele grupe de boli şi țări poate fi aprofundată pe baza datelor referitoare la prime zece cauze de mortalitate din fiecare țară, prin cauze înțelegând anumite boli mai bine precizate, De exemplu, dintre bolile aparatului circulator, sunt nominalizate: bolile cerebro-vasculare, boala ischemică a inimii sau hipertensiu-nea sau în cazul cancerului: cancer la plămâni, stomac etc. Anexa nr. 6. prezintă în detaliu date privind primele zece boli care au dus la deces în anul 2002 pentru fiecare din țările de referință, tabelul nr. 4 oferind o sinteză a acestor informații.

Tabelul nr. 4

Numărul țărilor după rangul pe care îl ocupă o boală ca fiind una din primele 10 cauze de mortalitate în anul 2002

Boala	Numărul țărilor după rangul deținut de principalele boli cauzatoare de moarte în mortalitatea totală din fiecare țară de referință										Nr. țări în care boala este între primele 10 cauze	Nr. țări în care boala nu este între primele 10 cauze
1. Boala ischemică a inimii	27	1	0	0	0	0	0	0	0	0	28	0
2. Boli cerebro-vasculare	1	25	2	0	0	0	0	0	0	0	28	0
3. Cancer la trahee, bronhii, plămâni	0	0	16	6	4	1	1	0	0	0	27	1
4. Cancer la colon şi rect	0	0	0	6	8	6	5	2	0	0	27	1
5. Infecții ale aparatului respirator	0	2	3	5	3	4	1	4	2	1	25	3
6. Boli pulmonare cronice	0	1	1	10	0	4	4	0	1	2	23	5
7. Cancer la sân	0	0	0	0	0	2	5	7	1	6	21	7
8. Accidente autoprovocate	0	0	1	1	1	1	1	3	1	5	14	14
9. Diabet zaharat	0	0	0	1	0	4	1	0	5	2	13	15
10. Ciroză a ficatului	0	0	0	2	1	1	3	0	2	3	12	16
11. Cancer la stomac	0	0	0	0	1	0	4	1	4	1	11	17
12. Hipertensiune	0	0	3	1	0	2	1	0	1	1	9	19
13. Altzheimer ş.a.	0	0	2	1	0	2	1	2	1	0	9	19
14. Accidente rutiere	0	0	0	1	0	1	0	3	0	1	6	22
15. Cancer de prostată	0	0	0	0	0	1	0	1	2	2	6	22

***Sursa**: calcule proprii după The European Health Report 2005, p. 95-107 (vezi şi anexa nr. 6)*

Făcând abstracție de diferențele în ceea ce priveşte mărimea ratelor de mortalitate (aspecte discutate mai sus), tabelul pune în evidență că boala ischemică a inimii reprezintă prima cauză de mortalitate în 27 țări din cele 28 țări de referință, iar bolile cerebro-vasculare reprezintă cea de a doua cauză de mortalitate în 25 țări. Acest „model" este specific şi României unde trei dintre bolile aparatului circulator (boala ischemică a inimii, bolile cerebro-vasculare şi hipertensiunea) explică, potrivit OMS, aproximativ jumătate din totalul deceselor în anul 2002.

Tabelul nr. 5

Decese din cauza primelor 10 boli în România în anul 2002

Total cauze	258675	100,0
1. Boala ischemică a inimii	60718	23,5
2. Boli cerebro-vasculare	52272	20,2
3. Hipertensiune	16858	6,5
4. Ciroză a ficatului	10996	4,3
5. Cancer la trahee, bronhii şi plămâni	8904	3,4
6. Infecții ale aparatului respirator inferior	6367	2,5
7. Boli pulmonare cronice obstructive	5743	2,2
8. Cancer la colon şi rect	4612	1,8
9. Cancer la stomac	4394	1,7
10. Cancer la sân	3392	1,3

***Sursa**: The European Health Report 2005, p. 95-107 (anexa nr. 6).*

În concluzie, indicatorii care exprimă ratele de mortalitate pentru totalul populației, pe grupe de vârstă şi sexe, cei referitori la principalele cauze medicale de deces arată situația precară în care se află România la începutul anilor 2000. Locul pe care îl ocupă în ierarhia țărilor de referință, ierarhie efectuată după indicatorii care reflectă diferite dimensiuni ale mortalității este îngrijorător. Astfel, mortalitatea infantilă şi mortalitatea în rândul adulților în special al bărbaților rămâne o mare problemă. Din acest punct de vedere, România se încadrează în eşalonul din care fac parte în principal Țările Baltice, Bulgaria şi Turcia.

Analiza, pe principalele cauze de deces, arată o serie de aspecte extrem de complexe. În primul rând, că ratele înalte de deces din cauza bolilor aparatului circulator, ale aparatului digestiv şi ale aparatului respirator indică păstrarea amprentelor lăsate de condițiile de viață şi de îngrijire medicală din vechiul sistem. Astfel, dacă în țările vestice numărul deceselor la 100000 de locuitori din cauza bolilor aparatului circulator s-a înjumătățit în ultimii 20 de ani, în România ratele de mortalitate din această cauză au rămas la un nivel foarte înalt, ceea ce face ca această coordonată a modelului de mortalitate să plaseze România mai aproape de modelul de mortalitate specific unor țări sărace. În al

doilea rând, în România, ca de altfel în multe țări foste socialiste, au crescut substanțial ratele de mortalitate generate de unele cauze medicale specifice epocii moderne, aşa cum este, de exemplu, cancerul. Aşadar, simplificând lucrurile „modelul" actual de mortalitate din România cumulează efectele condițiilor de viață precare din trecut cu cele din prezent.

3.4. Dimensiuni ale morbidității

Indicatorii referitori la morbiditate constituie, alături de cei care reflectă speranța de viață şi mortalitatea, o altă posibilitate de a caracteriza starea de sănătate a unei populații comparativ cu cea a populației din alte țări. Este important de ştiut dacă la un moment dat populația este afectată în proporții mai mari de boli contagioase (ca TBC, hepatita, sifilis, HIV/SIDA etc.) sau de boli netransmisibile (ca cele cronice şi degenerative).

Conform statisticilor OMS, în spațiul țărilor europene de referință pentru această lucrare se constată în prezent o tipologie a morbidității diferențiată între Europa vestică şi cea estică. Astfel, țările din vest, preponderent cele din UE-15, au înregistrat progrese uriaşe în ceea ce priveşte eradicarea sau reducerea drastică a incidenței bolilor contagioase (TBC, malaria etc.), în prezent sănătatea populației din aceste țări fiind afectată în principal de boli cronice şi degenerative (asociate de regulă procesului de îmbătrânire) şi de unele cauze externe – accidente, otrăviri. În cazul multor țări ce au aparținut zonei central şi est-europene mai puțin dezvoltată, incidența unora dintre bolile transmisibile a rămas încă înaltă, aşa cum este de exemplu incidența prin TBC în cazul României, iar bolile cronice şi degenerative cunosc o tot mai largă răspândire.

Statisticile referitoare la morbiditate pe țări sunt mai puțin generoase oferind posibilități limitate de realizare a unor comparații internaționale. OMS a reuşit, în ultima perioadă, determinarea unui indicator sintetic care exprimă numărul anilor de viață pe care o persoană i-ar trăi într-o stare de sănătate proastă (DALYs), indicator ce rezumă efectele principalelor cauze de îmbolnăvire şi ale riscurilor majore pentru sănătatea populației din diferite țări şi regiuni ale globului.

Pentru a prezenta un tablou cât se poate de explicit, pe baza datelor disponibile, asupra tipologiei morbidității din România comparativ cu cea din celelalte țări europene de referință vom utiliza două categorii de indicatori:

a) incidența sau prevalența prin unele boli (contagioase şi necontagioase);
b) anii de viață trăiți în stare proastă de sănătate (DALYs) datorită diferitelor boli, conform estimărilor OMS.

3.4.1. Incidență mare prin unele boli contagioase

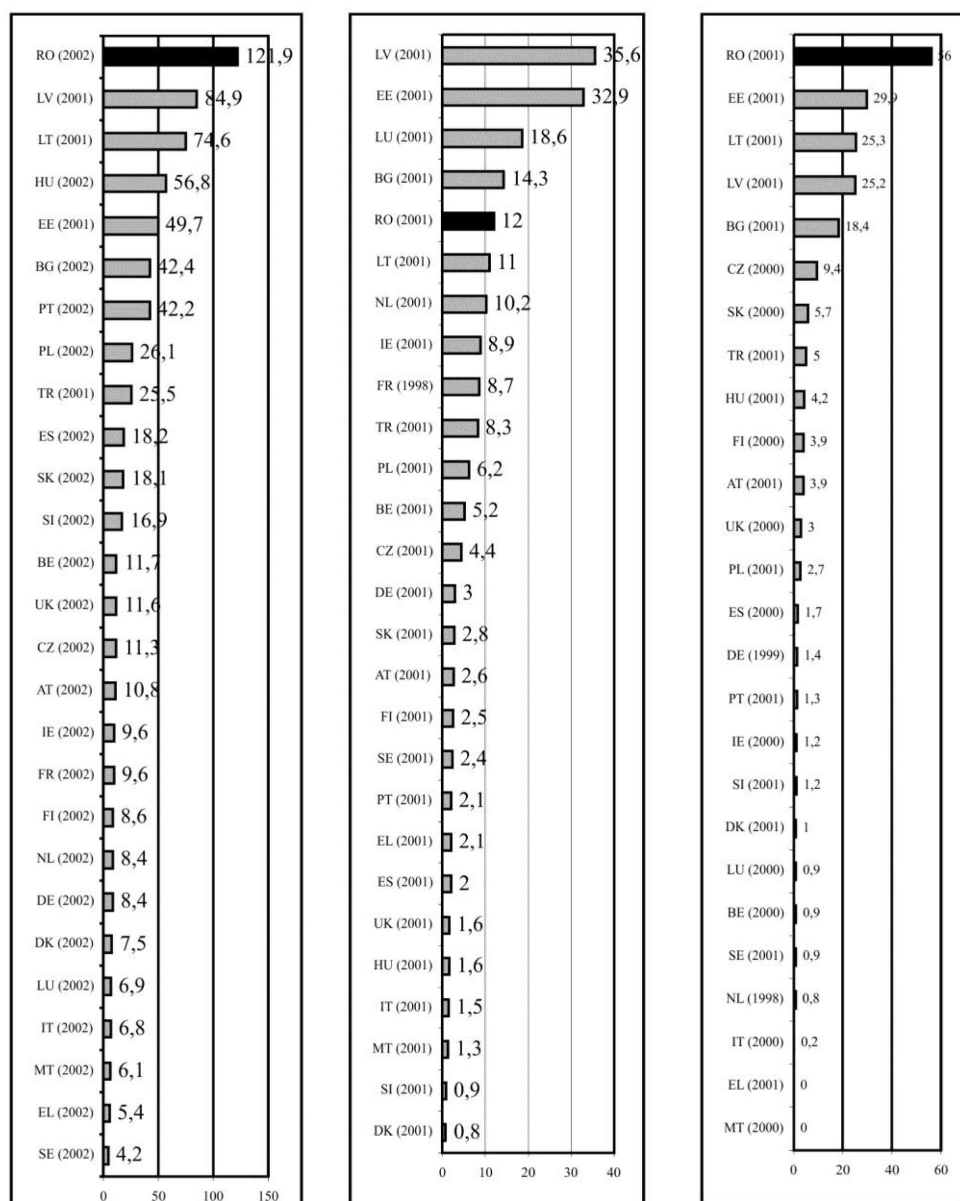
Conform datelor statistice privind incidența prin unele boli contagioase (tuberculoza, hepatita virală B, sifilis, HIV/SIDA) România ocupă un loc „fruntaş" între țările europene de referință (graficul nr. 13.).

Tuberculoza şi hepatita B, boli a căror răspândire este legată strâns de sărăcie şi mizerie, au incidență foarte mare în România comparativ cu celelalte țări de referință, România ocupând locul 1 din 27 țări în cazul îmbolnăvirii prin tuberculoză, incidența fiind de 10 până la 30 de ori mai mare decât în țările din Europa de Vest. Este important de menționat faptul că, spre deosebire de majoritatea covârşitoare a țărilor europene unde incidența prin tuberculoză a scăzut în timp, stabilizându-se la rate de sub 10 cazuri de noi îmbolnăviri la 100000 locuitori, în România incidența prin tuberculoză s-a dublat între 1990 şi 2002, crescând de la 65 cazuri la 122 cazuri la 100000 locuitori.

Graficul nr. 13

Cazuri noi de îmbolnăvire prin tuberculoză, hepatită B şi sifilis – la 100000 locuitori

Cazuri noi de tuberculoză Cazuri noi de hepatită B Cazuri noi de sifilis

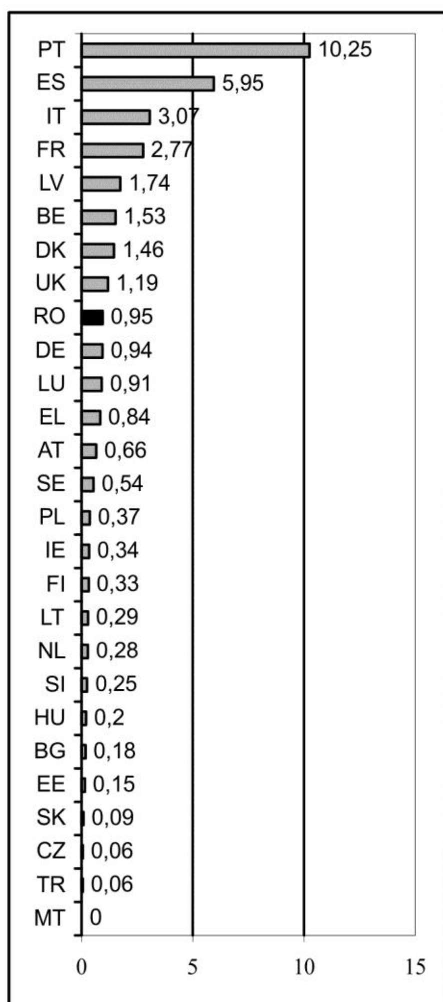


***Sursa**: Anuar de statistică sanitară 2003, p. 320 şi Atlas of Health in Europe 2003, p. 62, 64, 66*

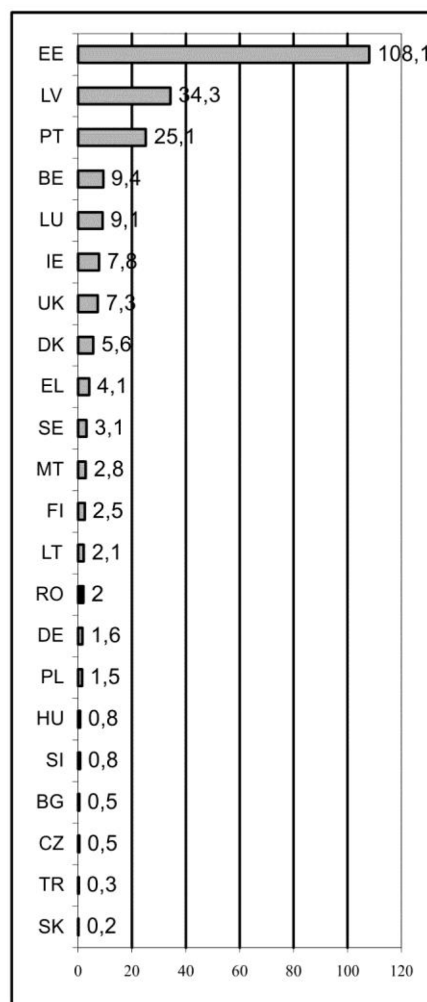
Graficul nr. 14

Cazuri noi de infecții HIV/SIDA în anul 2001 – la 100000 locuitori

Cazuri noi de SIDA diagnosticate clinic



Cazuri noi de infecții cu HIV



***Sursa**: Atlas of Health in Europe 2003, p. 67 şi 69.*

Îngrijorătoare este, de asemenea, incidența mare a bolilor cu transmitere sexuală. România se situează în fruntea clasamentului în ceea ce priveşte numărul cazurilor noi de îmbolnăvire prin sifilis (56 la 100000 locuitori în 2001, față de sub 5 cazuri în majoritatea țărilor europene). Ca şi în cazul tuberculozei, în România incidența prin sifilis s-a dublat între 1990 şi 2002 crescând de la 23 cazuri la 56 cazuri.

SIDA este cauzată de virusul HIV care poate fi transmis pe trei căi: sexual, prin transfuzii cu sânge sau derivate din sânge infectat sau prin utilizarea de instrumente medicale de injectare nesterile. România s-a confruntat după 1990 cu mari probleme legate de răspândirea HIV/SIDA, în special în rândul copiilor. Astfel, ponderea copiilor de 0-14 ani în totalul cazurilor de SIDA înregistrate era de 87% la sfârşitul anului 1998 şi de 79% în 2003, cu menţiunea că numărul cazurilor înregistrate a crescut, în acelaşi interval, de la 6471 la 8467. Mai precizăm că, pentru 87% din cazurile înregistrate cu SIDA în vârstă de 0-14 ani în 2003, căile de transmitere constatate au fost: recipient transfuzii (23%) şi nozocomial (64%)[1].

Incidenţa prin SIDA, în România, a înregistrat un vârf în anul 1990, de 4,6 cazuri la 100000 locuitori, an după care a început să scadă (cu variaţii de la un an la altul), ajungând la 1,0 cazuri la 100000 în 2001 şi 2002. Cu acest nivel al incidenţei, România ocupă locul 9 din 27 ţări comparate, cu rate de peste 2 cazuri la 100000 locuitori numărându-se: Portugalia, Spania, Italia şi Franţa (graficul nr. 14). În ceea ce priveşte incidenţa prin HIV, cu 2 cazuri la 100000 locuitori în 2001, România ocupa locul 14 din 27 ţări comparate, cele mai mari rate fiind înregistrate în Estonia (108/100000 locuitori), Letonia (34/100000 cazuri), Portugalia (25/100000) etc.

3.4.2. Morbiditatea prin boli netransmisibile

Bolile netransmisibile afectează o pondere importantă a populaţiei. Ele determină suferinţe de lungă durată, necesitând tratamente costisitoare. Prevalenţa acestor grupe de boli este un indicator important al stării de sănătate şi calităţii vieţii. Din păcate, există puţine date disponibile referitoare la acest aspect care să permită comparaţii internaţionale relevante. Şi chiar dacă unele date există, din cauza unor diferenţe în ceea ce priveşte definirea unor indicatori sau metoda de colectare a informaţiei (anchete, de exemplu), comparaţiile nu pot avea întotdeauna un coeficient de credibilitate ridicat. Totuşi, o imagine chiar şi parţială oferă indicatorii privind numărul bolnavilor externaţi din spitale, pe principalele cauze medicale[2].

Graficul nr. 15 prezintă date referitoare la numărul persoanelor externate din spital la 100000 locuitori (pentru ani situaţi în jurul lui 2000), pentru şase

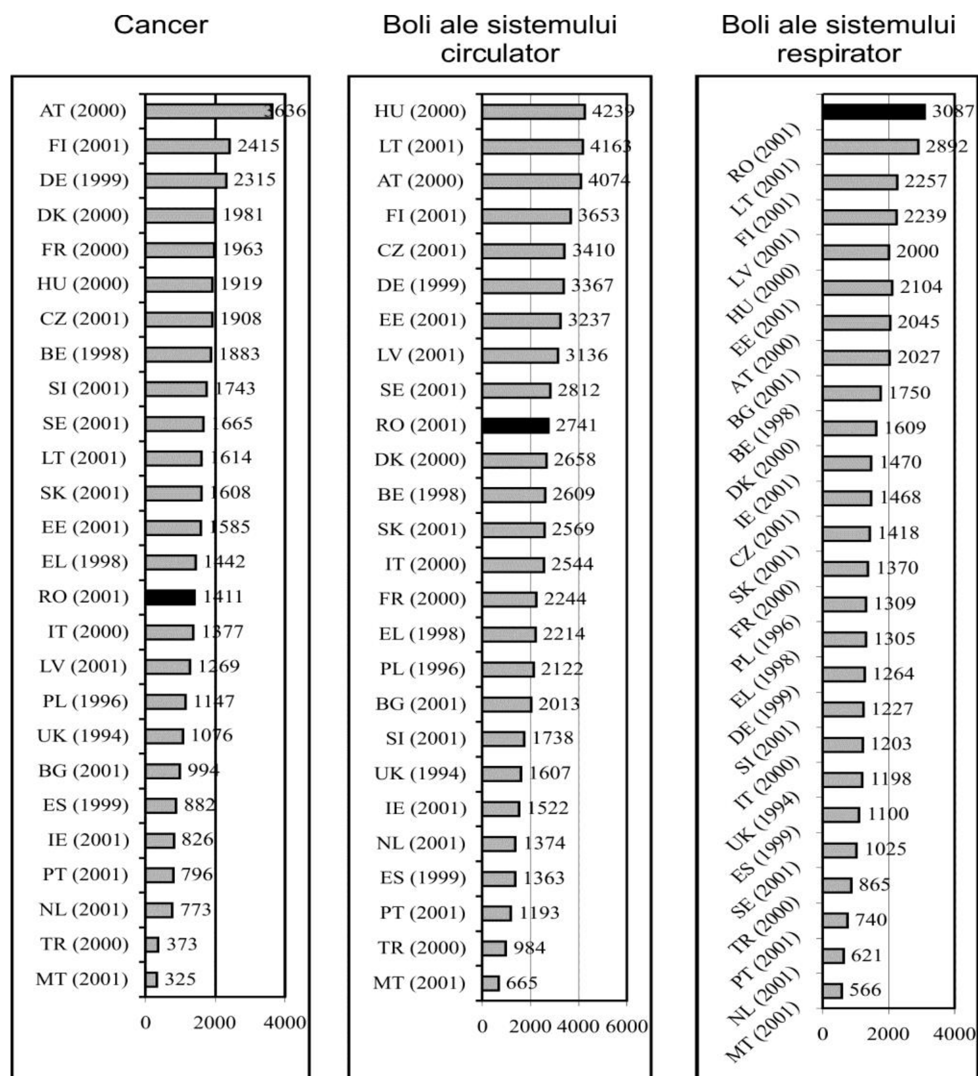
[1] Conform datelor INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 415.

[2] Indicatorul: numărul bolnavilor externaţi din spital (pe cauze de boală) la 100000 locuitori conţine şi el unele limite din perspectiva comparabilităţii. Aceste limite derivă din diferenţele majore în ceea ce priveşte modalităţile predominante de tratament în diferite ţări. Într-o ţară unde tratamentul în ambulatoriu este foarte dezvoltat (Marea Britanie, de exemplu), numărul persoanelor internate şi respectiv externate (la 100000 locuitori) poate fi mai mic decât într-o ţară în care majoritatea bolnavilor cu boli cronice apelează mai frecvent la internare într-un spital.

grupe de cauze: cancer, boli ale aparatului circulator, boli ale sistemului respirator, boli ale sistemului digestiv, boli ale sistemului osteomuscular, accidente şi otrăviri. Amintim că aceste grupe de boli sunt şi principalele cauze de mortalitate în țările europene, inclusiv România.

Graficul nr. 15

Frecvența bolnavilor externați din spitale pe unele cauze medicale – la 100000 locuitori

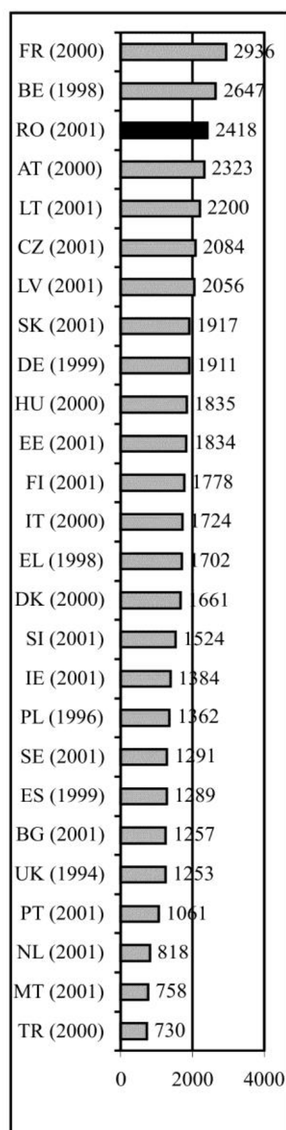


***Sursa**: Atlas of Health in Europe 2003, p. 75, 77, 78.*

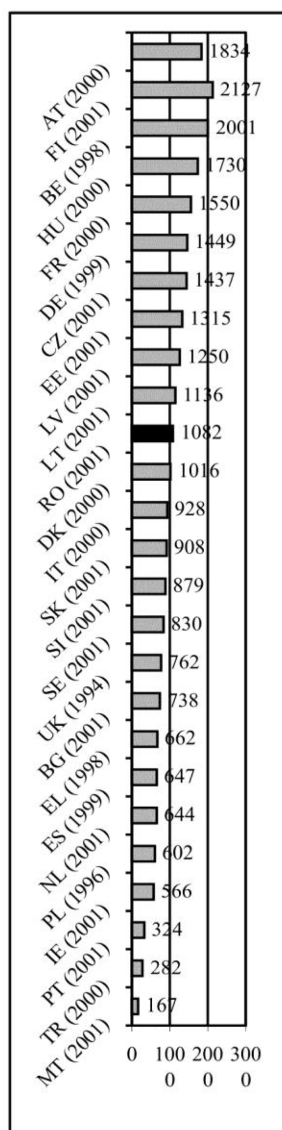
Graficul nr. 15 (continuare)

Frecvența bolnavilor externați, pe unele cauze medicale – la 100000 locuitori

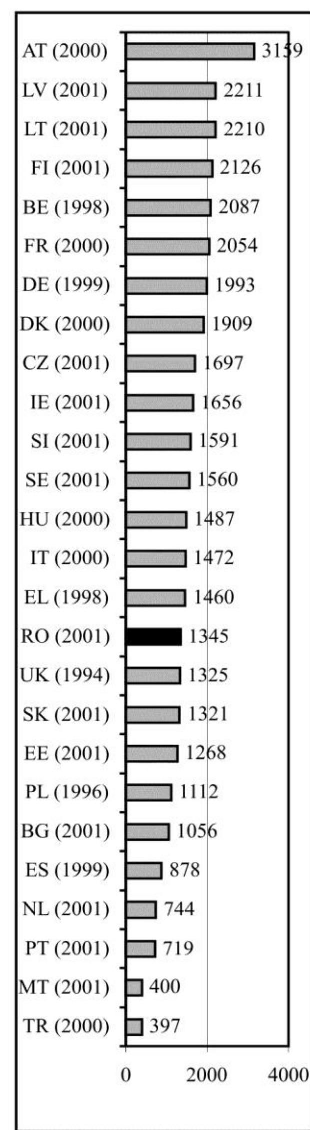
Boli ale sistemului digestiv



Boli ale sist. osteomuscular



Accidente şi otrăviri



***Sursa**: Atlas of Health in Europe 2003, p. 80, 81, 83*

Potrivit indicatorilor referitori la frecvența ieşirilor din spital la 100000 locuitori, România ocupă locul 1 (din 26 țări comparate) la bolile aparatului respirator (3087 la 100000 locuitori), locul 3 la bolile sistemului digestiv (2418), locul 10 la bolile aparatului circulator (2741), locul 11 la bolile sistemului osteomuscular (1082), locul 15 la cancer (1411) şi locul 16 la accidente şi otrăviri (1345). Aşadar, în ierarhia țărilor europene comparate după frecvența bolnavilor ieşiți din spital la 100000 locuitori, populația României este cel mai puternic afectată de boli ale sistemului respirator, de bolile aparatului digestiv, de bolile sistemului circulator şi de cancer. Cu acest profil al morbidității, România se încadrează, pe de o parte, într-o tipologie specifică țărilor care au moştenit grave probleme de sănătate (aşa cum se prezintă situația din majoritatea țărilor din fostul regim comunist) pe care sistemul sanitar şi stilul de viață nu a reuşit să-l modifice în ultimii 10-15 ani. Pe de altă parte, starea de sănătate a populației din România pare a fi tot mai mult marcată de riscuri derivate din caracteristicile şi stilul de viață modern care duc la rate înalte de morbiditate şi mortalitate din cauza bolilor cardiovasculare, a cancerului şi accidentelor.

4. CAUZE DE ÎMBOLNĂVIRE ŞI FACTORI DE RISC PENTRU SĂNĂTATE

Evaluarea principalelor cauze de îmbolnăvire şi a factorilor de risc pentru sănătate este o întreprindere dificilă. În primul rând, pentru că o anumită cauză de îmbolnăvire (de exemplu, boala ischemică a inimii) poate fi asociată cu mai mulți factori de risc (fumatul, consumul de alcool, obezitatea etc.) şi invers, expunerea îndelungată la un factor de risc poate genera mai multe boli (de exemplu, fumatul poate genera cancer şi boli pulmonare cronice). În al doilea rând, pentru că informațiile disponibile în acest moment referitoare la acest subiect nu sunt suficient de consistente.

OMS a oferit pentru prima dată o astfel de evaluare comparativă efectuată pentru raportul pe anul 2002, utilizând în acest scop DALYs ca măsură sintetică a decalajelor în ceea ce priveşte sănătatea populației pe anul 2001. DALYs determinați pentru o anumită cauză sunt calculați ca sumă a anilor de viață pierduți din cauza mortalității premature (Year Life Lost – YLL) şi a anilor de viață în stare bună de sănătate pierduți din cauza unei îmbolnăviri, respectiv ani trăiți în stare de boală (Years Lived in Disability – YLD). Din punct de vedere metodologic, impactul fiecărui factor de risc asupra sănătății unei populații este evaluat pe baza ponderii sau a procentului dintr-o populație apreciat a fi expus unui risc de îmbolnăvire (decease-specific Population Attribuible Fractions – PAF) în total DALYs sau în total decese. Efectul potențial al mai multor factori de risc se estimează cu ajutorul unui model de simulare care permite calculul reducerii efectelor factorilor de risc prin modificarea (scăderea) ponderii populației care este expusă la unul sau mai mulți factori de risc.

În cele ce urmează prezentăm relația dintre principalele cauze de îmbolnăvire (boli) şi factori de risc pentru sănătate în țările europene de referință pentru acest studiu, aşa cum rezultă din analiza datelor cuprinse într-un raport efectuat de OMS în 2005 cu privire la sănătatea populației din zona europeană[1]. În acest raport se atrage atenția asupra faptului că estimările privind ponderea principalelor boli şi a principalilor factori de risc în total DALYs sunt considerate ca fiind consistente numai la nivel de regiune şi pe grupe mari de țări [2] şi că sunt mai puțin sigure la nivelul țărilor, această ultimă situație deri-

---

[1] WHO Europe, The European Health Report 2005.
Este important de reținut că potrivit clasificării OMS, în regiunea europeană sunt cuprinse 52 țări, cu 879 milioane locuitori. Pe lângă cele 27 țări de referință pentru această lucrare din regiunea europeană mai fac parte încă 25 țări.

[2] În acest raport, gruparea țărilor s-a realizat pe subregiuni epidemiologice, criteriile fiind nivelurile ratelor de mortalitate în rândul copiilor (sub 5 ani) şi al adulților (15-59 ani). Regiunea europeană OMS a fost divizată în trei subregiuni, denumite Eur-A, -B, -C.

vând din limitele datelor disponibile la nivel de țară şi din ipotezele avute în vedere în modelarea epidemiologică. Cu toate acestea, datele obținute, pe baza calculelor noastre, pentru UE-15 şi NSM-10 la care alăturăm pe cele referitoare la România, constituie un bun punct de plecare pentru a realiza o imagine asupra unora din principalele coordonate ale morbidității şi ale factorilor de risc pentru sănătatea populației din țările europeane. Aceste estimări pot atrage atenția şi asupra necesității îmbogățirii informației necesare unor evaluări mai complexe şi complete, oferind un puternic mesaj despre prioritățile prevenirii şi diminuării factorilor de risc şi despre efectele negative ale acestora asupra sănătății populației.

4.1. Principalele cauze de îmbolnăvire

Tabelul nr. 6. cuprinde datele referitoare la DALYs numai pentru primele 10 cauze[1] în țările europene de referință, de aceea imaginea oferită este incompletă. Această apreciere este susținută de informația pe care o conține raportul referitoare, de exemplu, la ponderea bolilor netransmisibile în total DALYs la nivelul regiunii europene (conform definiției OMS) apreciată la 77%, în timp ce numai 8 din cele 14 grupe de boli netransmisibile sunt responsabile pentru 41% din total DALYs estimat de noi pentru UE-25.

Potrivit calculelor noastre, pe baza datelor referitoare la primele 10 cauze de îmbolnăvire în fiecare țară de referință în țările ce aparțin zonei UE-15, cele mai importante cauze de morbiditate (ca procent în DALYs) sunt, în ordine, următoarele grupe de boli netransmisibile: 1) tulburări neuropsihice (în special, depresii unipolare şi tulburări determinate de consumul de alcool); 2) bolile cardiovasculare (boala ischemică a inimii şi bolile cerebrovasculare); 3) tulburări ale organelor de simț; 4) cancerul; 5) bolile aparatului respirator; 6)

Eur-A cuprinde 27 țări cu rate de mortalitate foarte scăzute atât în rândul copiilor cât şi în cel al adulților: Andora, Austria, Belgia, Croația, Cipru, R. Cehă, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Israel, Italia, Luxemburg, Malta, Monaco, Olanda, Norvegia, Portugalia, San Marino, Slovenia, Spania, Suedia, Elveția şi Regatul Unit.

Eur-B cuprinde 16 țări cu rate de mortalitate scăzute atât în rândul copiilor cât şi în cel al adulților: Albania, Armenia, Azerbaijan, Bosnia şi Herțegovina, Bulgaria, Georgia, Kyrgystan, Polonia, România, Serbia şi Muntenegru, Slovacia, Tajikistan, FRY Macedonia, Turcia, Turkmenistan şi Uzbekistan.

Eur-C cuprinde 9 țări cu rate de mortalitate scăzute în rândul copiilor şi rate de mortalitate înalte în rândul adulților: Belarus, Estonia, Ungaria, Kazakhstan, Letonia, Lituania, R. Moldova, F. Rusă, Ucraina. (pentru alte detalii vezi: WHO Europe, The European Health Report 2005, p. 6)

[1] Menționăm că datele referitoare la DALYs de care dispunem în acest moment pentru fiecare țară din regiunea europeană sunt detaliate doar pentru primele 10 cauze de îmbolnăvire. O listă completă a bolilor pe grupe mari (contagioase, necontagioase, accidente) aşa cum este cunoscută în clasificarea standard a OMS este prezentată în anexa nr. 5.

bolile sistemului osteomuscular. Cea de a şaptea cauză o reprezintă accidentele, cele mai multe rezultate din traficul rutier.

Acest tablou sumar pune în evidență faptul că bolile cardiovasculare nu mai sunt în prezent principala cauză medicală a suferințelor pe ansamblul țărilor UE-15 (acestea deținând ceva mai mult de 10 % din total DALYs), ci tulburările neuropsihice (cu o pondere de peste 17% în total DALYs) generate în principal de comportamentul şi „binefacerile” civilizației moderne, precum şi bolile degenerative legate de procesul de îmbătrânire (bolile organelor de simț, Alzheimer, Parkinson etc.).

Tabelul nr. 6

DALYs pe primele 10 cauze în anul 2002

Cauze	DALYs (mii)					% din total cauze				
	UE -15	NSM - 10	RO	BG	TR	UE -15	NSM -10	RO	BG	TR
Total cauze	47059	12716	4106	1464	11450	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I. Boli netransmisibile	19788	4681	1764	678	2962	42,0	36,8	43,0	46,3	25,9
Din care										
- Boli cardiovasculare	5526	1931	923	377	1573	11,7	15,2	22,5	25,8	13,7
- Cancer	1560	435	92	32	*	3,3	3,4	2,2	2,2	*
- Tulburări neuropsihice	8207	1317	395	127	819	17,4	10,4	9,6	8,7	7,2
- Tulburări ale org. de simț	1700	482	87	65	*	3,6	3,8	2,1	4,4	*
- Boli ale ap. respirator	1430	95	*	*	318	3,0	0,7	*	*	2,8
- Boli ale ap. digestiv	264	128	159	*	*	0,6	1,0	3,9	*	*
- Boli ale sist. osteomuscular	545	287	108	41	252	1,2	2,3	2,6	2,8	2,2
- Diabet	349	6	*	37	*	0,7	0,05	*	2,5	*
II.Accidente	1029	517	*	*	*	2,2	4,1	*	*	*

** Nu se află între primele 10 cauze.*

***Sursa**: calcule proprii pe baza datelor din: WHO Europe, The European Health Report 2005, p. 95-107.*

Țările NSM–10 în ansamblul lor sunt marcate, potrivit acestui indicator, într-o măsură importantă de unele boli din categoria celor netransmisibile, în special cele de cardiovasculare urmate de cele neuropsihice şi de cancer. Accidentele se înscriu, cu o pondere relativ mare în total DALYs. Se poate deduce, de asemenea, că în această grupă de țări (NSM-10) pentru o parte importantă din morbiditate sunt responsabile şi bolile din categoria celor contagioase. În acest grup de țări se conturează un model de morbiditate care

amestecă trăsături generate de caracteristicile din vechiul sistem cu unele care au apărut ca urmare a unor factori ai stilului modern de viaţă. Subliniem, de asemenea, că tipologia morbidităţii din Cipru şi Malta pare mai apropiată de cea din ţările UE-15.

România, potrivit estimărilor OMS referitoare la DALYs pe primele 10 cauze în 2002, pare marcată puternic de „modelul" de morbiditate moştenit. Pe primul loc se află bolile cardiovasculare responsabile pentru aproape un sfert (22,5%) din DALYs, iar pe cel de al doilea bolile neuropsihice cu o pondere de aproape 10%. Bolile aparatului digestiv au, de asemenea, o pondere mult mai mare decât în cele două grupe de ţări (UE-15 şi NSM-10); la fel şi bolile sistemului osteomuscular. O problemă majoră pun încă bolile transmisibile, în special TBC şi sifilis; de asemenea HIV/SIDA. Sistemul de sănătate publică din România trebuie să facă faţă unui „model" de morbiditate extrem de complicat şi complex care necesită deopotrivă măsuri de prevenţie şi de tratament pentru o gamă largă de boli.

Alăturarea – în tabel – a datelor referitoare la România şi pe cele privind Bulgaria permite aprecierea că în cele două ţări modelul de morbiditate relevat cu ajutorul acestui indicator este similar. În schimb, Turcia are mai degrabă caracteristici relativ similare cu cele din unele ţări în curs de dezvoltare, între aceste caracteristici numărându-se, de exemplu, faptul că între primele 10 cauze responsabile pentru DALYs se înscriu şi bolile infecţioase sau cauze maternale şi perinatale, această ultimă situaţie neîntâlnindu-se în nici o altă ţară din cele luate în analiză.

4.2. Factori de risc ce se pot preveni

Aşa cum s-a arătat mai sus, există numeroşi de factori de risc pentru sănătate. Din informaţiile OMS pentru regiunea europeană rezultă că responsabili pentru cea mai mare parte a bolilor netransmisibile sunt şapte factori de risc: hipertensiunea arterială, fumatul, consumul de alcool, colesterolul ridicat, greutatea corporală mare, consumul scăzut de legume şi fructe şi lipsa activităţii fizice. Aceşti factori ocupă primele locuri în topul celor responsabili pentru DALYs în 2002. Tabelele nr. 7 şi 8 prezintă estimările OMS referitoare la principalii factori de risc responsabili pentru decese şi pentru DALYs în ţările europene de referinţă pentru acest studiu.

Factorii de risc menţionaţi fac parte din categoria celor care pot fi preveniţi, pentru reducerea lor fiind necesare acţiuni coordonate la diferite nivele şi sectoare. Intervenţiile trebuie întreprinse atât la nivel de individ cât şi la nivelul întregii populaţii în special prin încurajarea unui comportament sănătos privind fumatul, consumul de alcool, dieta alimentară, sex neprotejat etc. La nivel multisectorial sunt necesare acţiuni care să vizeze expertize şi resurse orientate spre asigurarea unui mediu de viaţă sănătos cu participarea tuturor factorilor responsabili la nivel naţional şi local.

Potrivit estimărilor OMS, populaţia României este afectată de aceeaşi gamă de factori de risc pentru sănătate ca majoritatea ţărilor europene (anexa nr. 6, tabelul nr. 2) . Ponderea atribuită acestor factori de risc în totalul deceselor şi total DALYs este prezentată în tabelul nr. 9.

Tabelul nr. 7

Ponderea în totalul deceselor a celor atribuite principalilor factori de risc în ţări europene, 2002

- % din total –

	Total decese	Din care (%) atribuite principalilor factori de risc:						
		Tensiune arterială	Fumat	Colesterol ridicat	Greutate corporală	Alcool	Cons.de legume şi fructe	Activitate fizică
AT	100,0	22,8	15,8	14,3	9,6	2,2	4,2	6,0
BE	100,0	13,4	23,3	11,2	7,3	*	3,3	4,5
DK	100,0	11,8	25,7	11,5	8,4	*	3,4	5,1
DE	100,0	25,9	18,3	15,1	9,9	*	4,1	5,9
EL	100,0	25,0	19,3	11,6	8,3	*	3,9	5,0
ES	100,0	15,6	16,8	8,9	7,9	0,8	3,0	4,2
FI	100,0	22,0	13,9	17,3	8,9	*	4,5	6,3
FR	100,0	12,8	16,2	6,4	6,5	4,6	2,3	3,3
IE	100,0	18,0	23,2	14,4	8,4	*	4,1	5,6
IT	100,0	21,7	18,8	11,1	10,0	0,6	3,5	5,0
LU	100,0	15,2	17,7	10,7	7,9	3,1	3,2	4,5
NL	100,0	17,4	23,7	8,1	7,8	*	3,2	4,5
PT	100,0	23,0	12,1	10,7	10,2	3,1	3,6	5,0
SE	100,0	25,2	10,8	14,5	8,4	*	3,8	5,7
UK	100,0	19,4	24,3	13,3	8,0	*	4,2	5,5
CY	100,0	23,6	9,7	9,8	4,3	0,9	4,8	4,4
CZ	100,0	26,8	21,8	18,3	11,4	*	5,2	7,3
EE	100,0	28,3	17,4	23,7	11,4	10,9	12,6	9,1
HU	100,0	26,0	26,3	17,2	11,1	11,4	10,3	7,5
LV	100,0	31,7	16,5	23,0	11,1	10,8	12,4	8,9
LT	100,0	33,0	17,8	23,2	10,5	10,7	12,0	9,1
MT	100,0	25,0	15,4	19,9	11,7	*	4,9	7,2
PL	100,0	25,0	25,3	13,8	10,6	6,7	6,6	1,7
SK	100,0	29,7	19,2	14,3	14,0	11,5	7,4	7,2
SI	100,0	17,8	19,7	12,1	10,0	6,5	3,6	5,1
BG	100,0	40,0	13,5	14,3	14,2	6,5	7,4	7,1
RO	100,0	31,8	16,3	14,4	13,9	12,4	7,1	6,6
TR	100,0	20,7	11,8	10,5	11,6	4,3	6,7	6,2

** Nu se numără între primele 10 riscuri în ţara respectivă. Între acestea mai apar riscuri precum: sex neprotejat, droguri ilicite, accidente rutiere etc.*

***Sursa**: WHO Europe, The European Healh Report, p. 108-118.*

Tabelul nr. 8

Ponderea în total DALYs a celor atribuite principalilor factori de risc în țări europene în 2002

- % din total –

	Total decese	Din care (în %) atribuite principalilor factori de risc						
		Tensiune arterială	Fumat	Colesterol ridicat	Greutate corporală	Alcool	Cons.de legume şi fructe	Activitate fizică
AT	100,0	8,9	11,0	6,7	9,2	6,6	2,2	3,2
BE	100,0	6,1	15,8	6,1	5,9	6,6	1,9	2,6
DK	100,0	5,0	17,7	5,4	6,3	7,2	1,8	2,7
DE	100,0	12,2	13,7	7,2	7,1	7,5	2,2	3,2
EL	100,0	11,8	12,9	7,6	8,5	4,3	2,6	3,5
ES	100,0	5,8	12,3	4,5	6,4	7,6	1,7	2,5
FI	100,0	9,3	7,7	7,9	6,7	6,9	2,3	3,2
FR	100,0	4,9	12,4	3,1	4,7	10,7	1,3	1,8
IE	100,0	7,2	11,8	6,4	5,5	7,9	2,0	2,8
IT	100,0	8,9	12,0	5,7	8,4	5,9	2,0	3,1
LU	100,0	6,0	11,3	5,1	5,6	10,8	1,6	2,3
NL	100,0	7,8	16,7	4,7	6,1	5,0	1,9	2,7
PT	100,0	10,5	10,4	6,1	7,9	8,5	2,1	2,9
SE	100,0	10,5	8,0	7,1	6,8	4,2	2,1	3,2
UK	100,0	8,6	14,2	6,9	6,3	5,2	2,2	3,1
CY	100,0	8,0	5,6	3,9	5,2	1,1	2,1	2,4
CZ	100,0	12,8	15,5	9,8	8,4	6,2	3,0	4,1
EE	100,0	12,5	11,9	10,1	7,5	15,4	5,9	4,1
HU	100,0	12,2	20,9	8,9	7,8	15,5	5,7	3,9
LV	100,0	14,0	12,0	11,0	7,8	15,4	6,4	4,4
LT	100,0	13,0	11,5	9,2	6,9	14,9	5,4	3,9
MT	100,0	11,0	9,7	9,4	9,8	3,0	2,5	4,1
PL	100,0	10,4	16,6	6,9	7,1	9,2	3,3	3,1
SK	100,0	11,4	12,2	5,7	8,0	13,2	3,1	3,1
SI	100,0	8,2	13,7	6,3	6,8	11,4	2,1	2,8
BG	100,0	20,4	12,4	8,4	10,9	7,9	4,3	4,3
RO	100,0	13,8	13,1	7,5	9,2	12,4	3,7	3,5
TR	100,0	6,1	7,0	4,2	5,8	4,3	2,5	2,4

***Sursa**: WHO Europe, The European Healh Report, p. 108-118.*

Tabelul nr. 9

Ponderea în total decese şi DALYs a celor atribuite primilor 10 factori de risc în România, 2002

Decese		DALYs	
Factor de risc	**% în total**	**Factor de risc**	**% în total**
1. Tensiune arterială	31,8	1. Tensiune arterială	13,8
2. Tutun	16,3	2. Tutun	13,1
3. Colesterol mare	14,4	3. Alcool	12,4
4. Greutate corporală mare	13,9	4. Greutate corporală mare	9,2
5. Alcool	12,4	5. Colesterol mare	7,5
6. Consum scăzut de legume şi fructe	7,1	6. Consum scăzut de legume şi	
7. Inactivitate fizică		fructe	3,7
8. Poluarea aerului în exterior	6,6	7. Inactivitate fizică	3,5
9. Conducere auto/lead	2,1	8. Sex neprotejat	1,6
10. Sex neprotejat	1,3	9. Conducere auto/lead	1,2
	1,2	10. Fum din utilizarea comb. solid	
			0,9

***Sursa**: WHO, The Europen Health Report 2005, p. 115.*

Primii şapte factori de risc pentru sănătatea românilor sunt aceiaşi ca şi în cazul celor mai multe dintre ţările europene de referinţă.

Tensiunea arterială ridicată este între cei mai importanţi factori de risc care provoacă decese premature. Persoanele cu tensiune ridicată au un risc mai mare de a suferi un accident vascular, de a dobândi boala ischemică a inimii sau alte boli cardiace şi afecţiuni renale. Acest risc este legat, la rândul său, de o dietă nesănătoasă, în special de un consum ridicat de sare, de insuficienţa exerciţiilor fizice, de greutate corporală mare şi de consumul de alcool.

Conform datelor OMS pe anul 2002, în România, tensiunea arterială este responsabilă pentru o parte importantă din DALYs (13,8%), ca şi în cea mai mare parte a ţărilor europene. Trebuie spus că acest factor de risc este mai răspândit în NSM-10 , precum şi în Bulgaria (care deţine cel mai mare procent din total DALYs – 20,4%). Faptul că în unele ţări din UE-15 acestui factor de risc i se atribuie un procent semnificativ mai scăzut din totalul DALYs din ţările respective (Franţa – 4,9%, Danemarca – 5,0%, Belgia – 6,1% etc.) înseamnă că există bune practici în prevenirea acestui risc, necesar a fi promovate şi în România.

Fumatul reprezintă cel mai important factor de risc pentru sănătate care poate fi prevenit. În cele mai multe ţări europene, el este responsabil pentru 15-25% din totalul deceselor şi pentru 10-15 % din totalul DALYs. În România, fumatul este responsabil pentru aproximativ 16% din decese şi 16% din DALYs. Cele mai mari ponderi din totalul deceselor atribuite fumatului sunt înregistrate în Ungaria (26,3%), Danemarca (25,7%), Polonia (25,3%), iar cele

mai scăzute în Cipru (9,7%), Suedia (10,3%), Portugalia (12,1%). Ponderile cele mai mari atribuite fumatului în total DALYs sunt în Ungaria (20,9%), Danemarca (17,7%), Olanda (16,7%), Polonia (16,6%) etc., iar cele mai scăzute în Cipru (5,6%), Finlanda (7,7%), Suedia (8,0%).

Studiile de specialitate au arătat că reducerea acestui factor de risc este foarte importantă, având în vedere că morbiditatea pe care o generează este foarte răspândită, că cele mai multe din decesele determinate de acest risc se produc la o vârstă medie şi că generează boli cronice care afectează calitatea vieții fumătorilor şi a familiilor acestora.

Colesterolul ridicat. Colesterolul joacă un rol important în menținerea sănătății organismului. Alimentele care conțin colesterol sunt în special gălbenuşul de ou, carnea, peştele şi produsele din lapte. Fructele, legumele şi cerealele nu conțin colesterol. Un nivel înalt de colesterol în sânge determină ateroscleroze şi acumularea de grăsimi pe pereții interiori ai arterelor, rezultatul fiind creşterea riscului bolilor cardiovasculare. Ponderea deceselor asociate acestui risc în total decese în cele mai multe din țările UE-15 se situează în jurul a 10-15%, iar în NSM-10 în jurul a 15-20%. Ponderea în total DALYs este în jur de 6-7% şi respectiv 8-10%. Estimările pentru România arată ca acestui risc îi este asociată o pondere de 14,4% din totalul deceselor şi de 7,5% din total DALYs.

Scăderea colesterolului se poate realiza prin educarea şi încurajarea cetățenilor de a reduce consumul de grăsimi saturate şi de alimente bogate în colesterol, de a spori efortul fizic şi de ține greutatea corporală sub control. Un rol important joacă, de asemenea, depistarea la timp şi tratamentul, scop în care se recomandă consultații şi analize de specialitate, precum şi respectarea recomandărilor medicilor de specialitate.

Obezitatea şi greutatea corporală mare sunt considerate riscuri majore pentru unele dintre cele mai grave boli ca: diabetul, bolile cardiovasculare şi cancerul. Studiile de specialitate arată că excesul de masă corporală reprezintă factorul care determină 5% din totalul cazurilor de cancer din UE; de asemenea că în unele țări costurile induse de obezitate reprezintă până la 7% din bugetul îngrijirii sănătății[1]. Îngrijorările privind extinderea acestui risc sunt justificate de aprecierile potrivit cărora în multe țări din regiunea europeană peste jumătate din populația adultă a depăşit pragul de greutate corporală normală şi că 20-30% dintre adulți sunt declarați obezi din punct de vedere clinic.

Conform estimărilor OMS, greutatea corporală mare este un risc responsabil pentru aproximativ 8-10% din totalul deceselor din cele mai multe dintre țările UE-15 şi în jur de 11% din NSM-10. În total DALYs, ponderile variază în jurul a 6-8% în țările UE-15 şi în jur de 7-8% în cazul NSM-10. Pentru România estimările arată că masa corporală ridicată este un risc responsabil pentru

[1] Informațiile sunt preluate din: WHO, European Health Report 2005, p. 36.

13,9% din totalul deceselor şi 9,2% din totalul DALYs, indicând un nivel înalt al acestui risc.

Alcoolul este un alt factor de risc pentru sănătate în țările din regiunea europeană, această regiune fiind considerată drept mare consumatoare de băuturi alcoolice. Ca factor de risc pentru sănătate, consumul de alcool are două dimensiuni: cantitatea şi structura.

Conform datelor de mai sus, în spațiul european, consumului de alcool i se atribuie o pondere mai mare din total decese şi DALYs în țările din est şi centru comparativ cu țările UE-15. Astfel, în cele mai multe dintre NSM-10, acestui risc îi este asociată o pondere cuprinsă între 6 şi 11% din totalul deceselor, iar în câteva din aceste țări (Țările Baltice, Ungaria, Slovacia) ponderea în total DALYs atribuită consumului de alcool este estimată la 13-15%. În România, consumul de alcool este estimat a fi responsabil pentru 12,4% din total decese şi respectiv total DALYs. În 9 din țările UE-15 consumul de alcool nu se numără între primele 10 riscuri responsabile de decese, dar este un risc important în multe țări pentru DALYs, aşa cum este cazul Franței (cu o pondere de 10,7% în total), al Portugaliei (8,5%), Irlandei (7,9%), Germaniei (7,5%).

Datele referitoare la consumul mediu de alcool arată variații foarte mari pe țări, de la aproximativ 10-14 litri echivalent alcool pur pe persoană (în anul 2000) în Portugalia, Franța, R. Cehă, Germania la 4-5 litri în Malta sau Suedia. În România, consumul de alcool este estimat la 6,5 litri alcool pur pe o persoană. Specialiştii spun că şi în țările cu un consum moderat de băuturi alcoolice, fără a mai vorbi de cele cu un consum ridicat, există multe probleme de sănătate pe care le generează. Cercetările au indicat că există o legătură între consumul de alcool şi peste 60 de tipuri de boli (în special boli cardiovasculare şi neuropsihiatrice) sau accidente.

Consumul scăzut de legume şi fructe este un factor de risc căruia îi este asociată, în majoritatea țărilor UE-15, o pondere situată în jurul a 3-4% din totalul deceselor şi a 2% din totalul DALYs. În NSM-10, aceste ponderi variază în limite mai mari, cuprinse între 4% şi 12% şi respectiv între 2% şi 6%. Pentru România, consumului scăzut de legume şi fructe îi este asociată responsabilitatea pentru 7,1% în totalul deceselor şi 3,7% în total DALYs.

Legumele şi fructele sunt considerate o componentă importantă a dietei alimentare, putând ajuta la prevenirea unor boli grave cum sunt cele cardiovasculare şi cancerul gastrointestinal. S-a estimat că în Europa consumul scăzut de legume şi fructe este responsabil pentru aproximativ 18% din numărul îmbolnăvirilor de cancer, 28% din cazurile de ischemie şi 18% din atacuri vasculare. OMS recomandă un consum mediu zilnic de 400 g legume şi fructe, consumul efectiv fiind cuprins între 200 g în Austria şi Regatul Unit şi 500 g în Grecia şi Finlanda.

Efortul fizic scăzut este considerat responsabil pentru aproximativ 3-4% din total DALYs cu variații relativ mici între țări, atât în cazul celor din UE-15, cât şi în cazul NSM. Pentru România acest procent este estimat la 3,5%.

Se consideră că este nevoie de mai multă informație referitoare la acest risc pentru ca acestea să reflecte mai corect realitatea. Dar, se apreciază în acelaşi timp că, în condițiile actuale în care activitatea fizică tinde să scadă tot mai mult, accentul care poate fi pus pe mişcare şi efort fizic reprezintă unul dintre instrumentele cel mai puțin costisitoare pentru menținerea şi îmbunătățirea sănătății deoarece reduce riscul bolilor cardiovasculare, al diabetului nedependent de insulină şi al obezității; echilibrează şi îmbunătățeşte condiția fizică şi reduce riscul unor accidente, de exemplu în cazul persoanelor mai în vârstă etc.

5. CHELTUIELILE PENTRU SĂNĂTATE

O stare bună a sănătăţii populaţiei depinde fundamental de mărimea resurselor alocate sistemului sanitar, precum şi de eficienţa cu care acestea sunt cheltuite. Finanţarea sănătăţii se realizează în majoritatea ţărilor din două mari surse: publice şi private, situaţia fiind diferită de la o ţară la alta[1]. În consecinţă, atunci când se face referire la acest subiect trebuie avute în vedere atât cheltuielile totale, cât şi cheltuielile publice, respectiv private. Dat fiind că sănătatea populaţiei este, în foarte mare măsură, responsabilitatea autorităţilor naţionale şi locale, cheltuielile publice prezintă un interes aparte în evaluările comparative.

Indicatorii pe care îi analizăm mai jos sunt: nivelul cheltuielilor totale şi, respectiv publice, alocate sănătăţii ce revin în medie pe un locuitor şi ponderea acestora în PIB aşa cum rezultă din statistica OMS, indicatori estimaţi pe baza conturilor naţionale sănătate care se elaborează în multe ţări sau pe baza altor surse[2]. Analiza datelor din tabelul nr. 10 şi graficul nr. 16 arată câteva aspecte importante.

Volumul cheltuielilor totale de sănătate (publice şi private – luate împreună) ce revine în medie pe un locuitor în România în 2002 a fost estimat la 469 dolari PPC (sau 85 dolari SUA la cursul de schimb). Cu acest nivel al cheltuielilor totale de sănătate, România se situează pe locul 27 din cele 28 ţări de referinţă, într-un eşalon compus din ţările CC3 şi Ţările Baltice. Menţionăm că, exceptând Luxemburgul, între ţările cu volumul cel mai mare al cheltuielilor totale de sănătate ce revine în medie pe un locuitor se numără cele din UE-15, pe primele locuri fiind: Germania, Franţa, Danemarca, Olanda, Belgia, Suedia etc., al căror nivel este de 5-6 ori mai mare decât cel estimat pentru România. Explicaţiile sunt diverse, între cele mai importante numărându-se:

- nivelul de dezvoltare (în România, PIB pe locuitor este foarte scăzut comparativ cu cel din ţările comparate, în urma ei situându-se doar Turcia şi Bulgaria, majoritatea ţărilor UE-15 având un PIB pe locuitor de 3-4 ori mai mare);

[1] Diferenţele derivă, pe de o parte, din „memoria” arhitecturii iniţiale a modalităţilor de finanţare a sistemului de sănătate şi, pe de altă parte, sunt rezultatul unor reforme promovate în ultimele decenii în scopul degrevării bugetelor publice de povara unor cheltuieli de sănătate prea mari şi al implicării în mai mare măsură a surselor private, în principal prin sisteme de asigurare complementare celor publice.

[2] După cunoştinţele noastre, în prezent statisticile Eurostat oferă date comparabile referitoare la cheltuielile de protecţie socială (o componentă a acestora fiind şi cheltuielile de sănătate) conform unei metodologii armonizate (manualul ESSPROS) doar pentru ţările UE-15. România, şi probabil şi alte ţări din zonă, sunt în curs de elaborare a indicatorilor referitori la cheltuielile şi veniturile protecţiei sociale (inclusiv îngrijirea sănătăţii) după metodologia Eurostat.

- procentul din PIB alocat îngrijirii sănătății[1].

Tabelul nr. 10

Cheltuielile pentru sănătate în țări europene în 2002

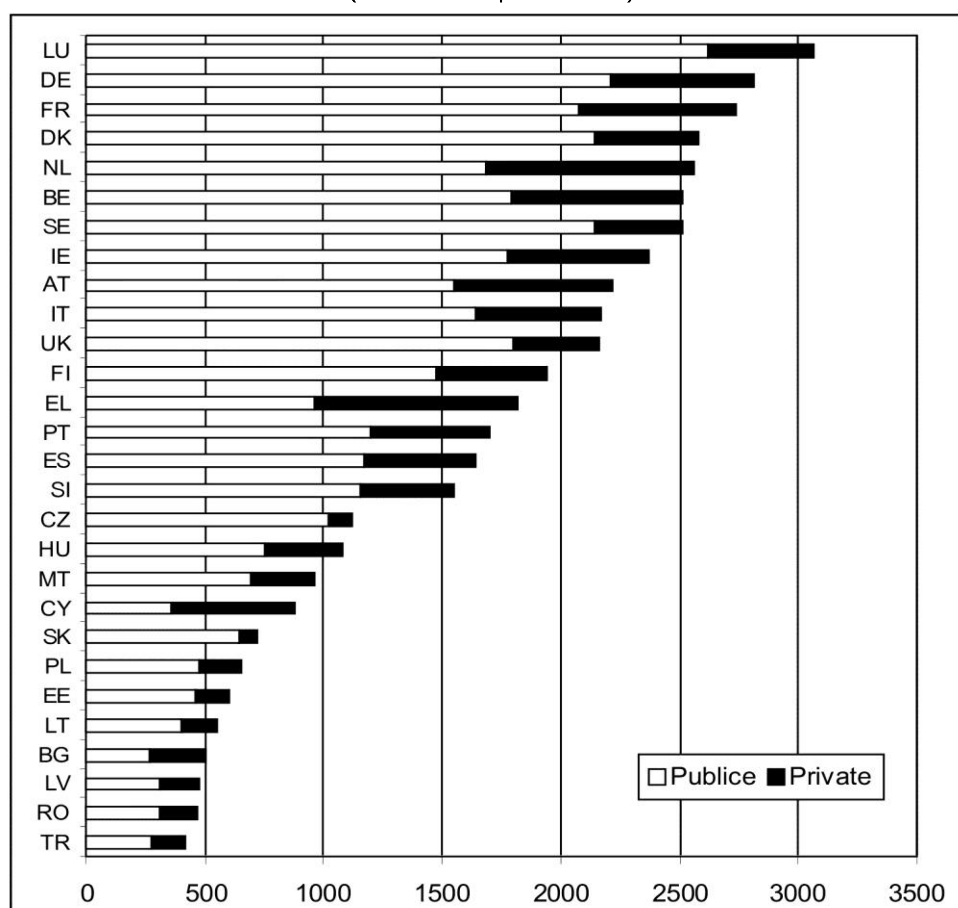
Țara	PIB/ locuitor (dolari PPC)	Total cheltuieli de sănătate		Cheltuieli publice de sănătate		Ponderea în total cheltuieli de sănătate a:	
		Pe locuitor (dolari PPC)	% în PIB	Pe locuitor (dolari PPC)	% în PIB	Chelt. Publice (%)	Chelt. Private (%)
Austria	28843	2220	7,7	1551	5,4	69,9	30,1
Belgia	27752	2515	9,1	1790	6,5	71,2	28,8
Danemarca	29227	2583	8,8	2142	7,3	82,9	17,1
Finlanda	26614	1943	7,3	1470	5,5	75,7	24,3
Franța	28094	2736	9,7	2080	7,4	76,0	24,0
Germania	25842	2817	10,9	2212	8,6	78,5	21,5
Grecia	19041	1814	9,5	960	5,0	52,9	47,1
Irlanda	32570	2367	7,3	1779	5,5	75,2	24,8
Italia	25569	2166	8,5	1639	6,4	75,6	24,4
Luxemburg	49228	3066	6,2	2620	5,3	85,4	14,6
Olanda	28983	2564	8,8	1683	5,8	65,6	34.4
Portugalia	18376	1702	9,3	1201	6,5	70,5	29,3
Spania	21253	1640	7,6	1170	5,4	71,3	28,7
Suedia	27271	2512	9,2	2144	7,9	85,3	14,7
Regatul Unit	27959	2160	7,7	1801	6,4	83,4	16,6
R. Cehă	16020	1118	7,0	1022	6,4	91,4	8,6
Cipru	12692	883	7,0	364	2,9	41,3	58,7
Estonia	11836	604	5,1	461	3,9	76,3	23,7
Letonia	9277	477	5,1	306	3,3	64,1	35,9
Lituania	9228	549	5,9	399	5,3	72,6	27,4
Malta	9984	962	9,6	691	6,9	71,7	28,3
Polonia	10862	657	6,1	476	4,4	72,4	27,6
Slovacia	12257	723	5,9	646	5,3	89,4	10,6
Slovenia	18687	1547	8,3	1158	6,2	74,9	25,1
Ungaria	13891	1078	7,8	757	5,4	70,2	29,8
Bulgaria	6738	499	7,4	267	4,0	53,4	46,6
România	7468	469	6,3	309	4,1	65,9	31,4
Turcia	6448	420	6,5	276	4,3	65,8	34,2

Sursa: WHOSIS, Country Health Indicators (www3.who.int/whosis/country/indicators. cfm?country).

[1] Problema surselor de finanțare este în sine un subiect de analiză, cu atât mai mult cu cât în ultima perioadă au fost inițiate o varietate de măsuri orientate spre relaxarea bugetară. În acest studiu ne limităm doar la a evidenția diferențele între țările de referință în ceea ce priveşte mărimea resurselor/cheltuielilor alocate pentru sănătate.

Graficul nr. 16

Cheltuielile de sănătate publice şi private în 2002
(dolari PPC pe locuitor)



***Sursa**: WHOSIS, Country Health Indicators (www3.who.int/whosis/country/indicators. cfm?country).*

Volumul cheltuielilor publice de sănătate este decisiv pentru majoritatea covârşitoare a țărilor europene. Conform estimărilor OMS, ponderea acestora reprezintă 70-85 % din totalul cheltuielilor de sănătate. În România, ponderea cheltuielilor publice în totalul cheltuielilor de sănătate este estimată la 66%, aceasta în condițiile în care mare parte a cheltuielilor private nu sunt efectuate în cadrul unor scheme de asigurare sau de către alte instituții aşa cum se întâmplă, de exemplu, în Franța sau Olanda unde funcționează sisteme private de asigurare, ci sunt „plăți din buzunar”.

Un tablou de bord. Indicatori ai sănătății populației din România comparativ cu țările UE-25 şi CC-3 (ultimul an pentru care sunt disponibile informații)

- locurile cele mai bune - - locurile cele mai proaste -

Indicatori	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	RO	min	max
I. Speranța de viață																															
1. La naştere M																								*					68,0	64,6	78,0
La naştere F																											*		75,0	72,2	83,6
2. HALE la naşt. M																									*				61,0	58,0	71,9
la naşt. F																											*		65,2	62,8	75,3
HALE la 60 ani M																								*					12,3	11,3	17,1
la 60 ani F																											*		14,6	14,2	20,3
3. DALYs M																									*				7,0	5,9	8,8
F																										*			9,7	7,6	10,6
II Mortalitate																															
R. m. br. total pop.																									*				1240	621	1436
R. m. infantile																											*		18,6	3,4	36
R. m. ad. 15-59 M																								*					239	79	319
F																								*					107	47	120
R. m. 65 ani + AS																									*				6383	3872	6810
Cauze de mortalitate																															
1.Ap. circ. total p.																						*							663	167	710
p. 25-64 ani																							*						250	55	290
- isch. inimii																							*						106	21	157
- cerebrovasc.																										*			83	12	83
2. Cancer total p.									*																				175	150	266
p. 25-64 ani																						*							167	94	230

Indicatori	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	RO	min	max
- plămâni																							*						40	17	67
- cervical																										*			20	1	20
- sân (femei)														*															26	22	38
3. B. ap. dig.tot. p.																										*			67	15	82
4. B. ap. res.tot.p.																					*								63	28	106
5. Accid. total p.																			*										63	28	81
III. Morbiditatea																															
1. Boli infecțioase																															
- Cazuri noi TBC																											*		122	4	122
- Cazuri noi hep. B																								*					12	1	36
- Caz. noi sifilis																										*			56	0	56
- Caz. noi SIDA, cl.																			*										1	0	10
- Caz. noi inf. HIV									*																				2	0,2	108
2. Externări/cauze																															
- Cancer												*																	1411	325	3636
- B. ap. Circ.																	*												2741	665	4239
- B. sist. Resp.																										*			3087	567	3087
- B. ap. digestiv																								*					2411	730	2936
- B. sist. Osteomusc.																*													1082	167	1834
- Accid şi otrăviri											*																		1345	397	3159
III. Cheltuieli de sănătate pe locuitor (dolari PPC)																															
1. Chelt. totale																											*		469	420	3066
2. Chelt. publice																									*				309	267	2620

*Note: a) semnul *) desemnează locul ocupat de România în ierarhia țărilor de referință, alcătuită pentru fiecare indicator;*
b) căsuțele de culoare închisă arată că numărul țărilor comparate în cazul indicatorului din col. 1, este mai scăzut de 28 (numărul total al țărilor de referință comparate) cu numărul acestor căsuțe;
c) M = masculin; F = feminin; AS = ambele sexe.

Cheltuielile publice de sănătate în medie pe un locuitor în România în anul 2002 au fost estimate la 309 dolari PPC (56 dolari la cursul de schimb), reprezentând o pondere în PIB pe locuitor de 4,1%. Ca nivel, cheltuielile publice de sănătate pe locuitor sunt între cele mai scăzute din Europa, de aproximativ 7 ori mai mici comparativ cu Germania, Danemarca şi Suedia (unde ponderea cheltuielilor publice de sănătate în PIB este de 8,6%, 7,3% şi respectiv 7,9%) şi de 2,4 ori mai mici decât în Ungaria sau de 3,3 ori decât în R. Cehă (unde ponderea acestor cheltuieli în PIB este de 5,4% şi respectiv 6,4%). Este de remarcat faptul că, la fel ca în cazul indicatorului care exprimă cheltuielile totale de sănătate pe locuitor, România se află foarte aproape de Bulgaria, Turcia şi Țările Baltice.

În concluzie, România se numără printre țările care alocă pentru sănătate un nivel extrem de scăzut de resurse. Acesta este unul dintre factorii care explică de ce sănătatea populației din România este atât de precară în comparație cu sănătatea cetățenilor din alte țări. Subliniem de asemenea că, România, alături de Bulgaria, Țările Baltice şi Turcia par a fi caracterizate de trăsături comune, atât din punctul de vedere al volumului resurselor şi implicării puterii publice în finanțarea ocrotirii sănătății, cât şi din punctul de vedere al stării de sănătate exprimată, aşa cum s-a arătat în paragrafele anterioare, de indicatorii referitori la durata vieții, mortalitate şi morbiditate.

Bibliografie şi surse de date

Kickbusch Il., *Global Health: the need for European action*, EFC meeting Brussels, November 2004 (http://www.efc.be/ftp/public/IC/Health/ 3NovEGHC.pdf).

Mossialos E., McKee and MacLehose 2004, "Health Care", în: *Study on the social protection system in the 13 CC,* (http:www.europa.eu.int/comm/ employment_social/publications/2004/ke5103649_en.pdf).

Poenaru M., "Resurse şi performanțe ale sistemelor de sănătate", *Revista română de economie* nr. 1, 2002.

Scheffler R. M., *Health Expenditure and Economic Growth: An International Perspective*, (http://www.cas.ufs.edu/Global Research/PDFs/ Scheffler.pdf), 2004.

EC Eurostat, "Work and Health in EU. A statistical portrait", THEME 3, *Population and social condition*, data 1994-2002, 2004.

EC Eurostat, *The Social Situation in the European Union 2003* (http:www.europa.eu.int/comm/eurostat/), 2003.

EC Eurostat, *The Social Situation in the European Union 2004* (http:www.europa.eu.int/comm/eurostat/), 2004.

UNDP, *Human Development Report 2000-2005* (http://www.hdr.undp. org/reports).

UNDP/Administrația prezidențială, *Contribuții la Strategia națională de dezvoltare durabilă „Orizont 2025". Viziune şi gândire strategică în domeniul dezvoltării durabile – Ghid – Sinteză* -, CODECS, Bucureşti, ianuarie-iunie, 2004.

WHO Europe, *Atlas of health in Europe* (http://www.euro.who.int/ document/ E79876.pdf), 2003,

WHO Europe, *The European Health Report 2005. Public health action for healthier children and populations* (http:www.euro.who.int/document/e87325.pdf), 2005.

WHO, *Core Health Indicators from the World Health Report* (http:// www3.who.int/whosis/core/core_select_process.cfm).

WHO, *World Health Report 2002. Reducing Risks, Promoting Healthly Life.*

WHO, *World Health Statistics 2005* (http://www.who.int/statistics/world_health_ stats_2005_part1.pdf), 2005.

Wilkinson R., Marmot M. (Editori), *Social determinants of the health. Social facts*, Second Edition, WHO Europe ((http://www.who.dk/ document/ e81384.pdf), 2003.

ANEXE

Anexa nr. 1

Indicatori privind populația în țări europene, 1990 – 2015 (proiecție)

Țara	Populația totală (milioane)		Creşterea medie anuală a populației (%)		Populația urbană (% din total)		Populația sub 15 ani (% din total)		Populația de 65 ani + (% din total)		Rata fert, totale 2000 -2005	
	1990	2003	2015	1990-2003	2003-2015	2002	2015	2003	2015	2003	2015	
Austria	7,7	8,1	8,1	0,4	0,0	65,8	67,2	16,2	12,4	16,0	19,5	1,3
Belgia	10,0	10,4	10,5	0,3	0,1	97,2	97,5	17,0	15,5	16,8	19,8	1,7
Danemarca	5,1	5,4	5,4	0,4	0,1	85,2	86,8	18,6	16,3	14,9	19,2	1,8
Finlanda	5,0	5,2	5,3	0,3	0,1	61,0	62,1	17,6	15,8	15,3	20,3	1,7
Franța	56,7	59,8	61,8	0,4	0,3	76,1	79,0	18,6	17,8	16,1	18,5	1,9
Germania	79,4	82,5	80,6	0,3	-0,2	87,9	90,0	14,9	13,2	17,3	20,8	1,4
Grecia	10,2	11,0	11,0	0,6	0,0	60,6	65,2	14,7	13,2	18,7	20,9	1,3
Irlanda	3,5	4,0	4,4	1,0	0,8	59,6	63,6	21,3	20,3	11,2	13,4	1,9
Italia	56,7	57,6	55,1	0,1	-0,4	67,3	69,2	14,0	12,3	19,0	22,3	1,2
Luxemburg	...	0,5	...	...	...	91,6	94,1	...	17.6	...	14,4	1,7
Olanda	15,0	16,2	16,6	0,6	0,2	65,4	71,4	18,3	16,4	14,0	17,4	1,7
Portugalia	9,9	10,4	10,5	0,4	0,0	54,1	60,9	17,3	15,3	15,2	18,0	1,5
Spania	38,8	41,1	41,5	0,4	0,1	76,4	78,1	15,0	13,2	17,1	19,2	1,2
Suedia	8,6	9,0	9,0	0,3	0,1	83,3	84,3	17,5	15,7	17,5	21,4	1,6
R. Unit	57,6	59,3	60,0	0,2	0,1	89,0	90,2	18,2	15,9	16,0	17,8	1,6
R. Cehă	10,4	10,2	9,9	-0,1	-0,2	74,2	75,7	15,5	13,2	13,9	18,6	1,2
Cipru	...	0,8	...	...	...	69,0	71,6	...	18,9	...	14,9	1,9
Estonia	1,6	1,4	1,3	-1,1	-0,5	69,4	71,4	16,1	14,2	15,2	18,2	1,2
Letonia	2,7	2,3	2,1	-1,1	-0,7	66,3	66,3	15,1	13,0	15,5	18,3	1,1
Lituania	3,7	3,5	3,3	-0,5	-0,4	66,8	67,5	17,7	16,0	14,2	16,4	1,3
Malta	...	0,4	...	...	...	91,4	93,7	...	17,0	...	18,0	1,8
Polonia	38,1	38,2	37,9	0,0	-0,1	61,8	64,0	17,6	14,6	12,5	14,8	1,3
Slovacia	5,3	5,4	5,3	0,2	-0,1	57,2	60,8	18,2	15,4	11,4	13,6	1,3
Slovenia	2,0	2,0	2,0	0,0	-0,1	50,8	52,6	15,0	12,1	14,6	18,5	1,1
Ungaria	10,4	10,1	9,6	-0,2	-0,5	64,7	70,0	16,3	13,3	14,7	17,4	1,2
Bulgaria	8,7	7,8	7,2	-0,8	-0,7	69,4	74,0	14,4	12,6	16,4	18,0	1,1
România	**23,2**	**21,7**	**21,1**	**-0,5**	**-0,3**	**54,5**	**56,4**	**16,6**	**15,4**	**13,9**	**14,8**	**1,3**
Turcia	56,2	70,7	81,2	1,8	1,2	65,8	71,9	28,3	25,0	5,9	6,7	2,4

***Sursa**: The European Health Report 2005, p. 91.*

Anexa nr. 2

Produsul intern brut în ţări europene, 2001

Ţara	PIB în 2001 (PPS pe locuitor)	PIB/ loc. (PPS) din UE-15 = 100	
		1991	2001
Austria	25900	111	112
Belgia	24600	113	106
Danemarca	27600	118	119
Finlanda	24000	97	103
Franţa	23300	104	100
Germania	24100	110	104
Grecia	15500	66	67
Irlanda	27700	94	119
Italia	24400	104	105
Luxemburg	44300	172	191
Olanda	26600	110	112
Portugalia	17100	70	74
Spania	19200	78	83
Suedia	23200	103	100
Regatul Unit	23200	97	100
UE-15	23200		
R. Cehă	13300	62	57
Cipru	17800	83	77
Estonia	9800	34	42
Letonia	7700	25	33
Lituania	8700	32	38
Malta	…	53	333
Polonia	9200	34	40
Slovacia	11100	46	48
Slovenia	16000	63	69
Ungaria	11800	46	51
Bulgaria	6500	33	28
România	5900	28	25
Turcia	5200	27	22

***Sursa**: EC, Eurostat, The Social Situation in the European Union 2003, p. 177 şi 197.*

Anexa nr. 3

Evoluția speranței de viață la naştere

Tabelul nr. 1

Evoluția speranței de viață la naştere – total populație

- ani -

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
AT	72,9	76,0	77,1	77,4	77,8	78,1	78,3	78,6	79,0	79,4	79
BE	73,2	76,3	77,1	77,4	77,6	...	...	...	...	...	...
DK	74,2	75,1	75,4	75,9	76,3	76,7	76,5	...	...	...	...
DE	...	75,5	76,8	77,1	77,5	77,8	78,1	78,0	78,2	78,7	79
EL	75,4	77,2	77,8	78,0	78,4	78,3	78,8	78,0	78,1	78,4	79
ES	75,6	77,0	78,1	78,2	78,7	78,7	78,8	79,5	79,8	...	...
FI	73,7	75,1	76,7	77,0	77,2	77,5	77,6	77,7	77,9	78,2	79
FR	74,9	77,6	78,7	78,9	79,2	78,9	79,0	79,1	79,3	79,7	80
IE	72,5	74,8	75,5	75,9	76,0	76,3	76,1	76,3	76,5	77,1	78
IT	74,4	77,2	78,4	78,8	79,0	79,1	79,5	79,1	79,3	79,7	81
LU	72,7	75,5	77,4	77,2	77,8	77,7	78,6	78,2	78,5	78,8	79
NL	76,0	77,2	77,7	77,2	78,1	78,2	78,1	78,3	...	...	...
PT	71,1	74,0	75,0	74,9	75,3	75,4	75,5	76,4	76,5	77,1	77
SE	75,9	77,8	79,1	79,3	79,5	79,6	79,6	79,9	80,0	...	...
UK	73,6	76,0	76,9	77,1	77,4	77,5	77,6	78,2	78,3	78,4	...
CY	...	...	...	...	...	...	...	76,8	76,9	77,3	78
CZ	70,3	71,5	73,3	74,1	74,1	74,7	74,9	75,1	75,4	75,8	75
EE	...	...	...	...	...	...	...	71,0	71,2	71,1	71
HU	69,1	69,4	69,9	70,6	71,1	71.0	71,1	71,5	71,7	72,6	73
LV	...	...	...	...	...	...	...	70,5	70,7	70,3	71
LT	...	...	...	...	...	...	...	72,6	72,9	71,9	72
MT	70,4	76,2	77,3	77,5	77,6	77.5	77,3	77,9	78,1	78,1	79
PL	70,4	71,0	72,1	72,4	72,7	73.1	73,2	73,9	74,0	74,7	75
SK	70.5	71,1	72,4	73,0	73,0	72.8	73,2	73,3	73,3	74,0	74
SI	...	74,1	74,9	75,2	75,3	75.3	75,8	75,7	75,9	76,7	77
BG	71,1	71,5	71,0	70,9	70,3	70.9	71,7	71,6	71,5	71,9	72
RO	69,2	69,8	69,4	68,8	69,1	69.9	70,6	71,2	71,3	71,0	71
TR	...	...	...	...	...	...	...	69,9	69,0	70,0	70

***Sursa**: MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 307 (pentru perioada 1980-1999) şi WHO, Core Health Indicators from the World Health Reports (www://www3.who.int/ whosis/core/core_select_process.cfm).*

Tabelul nr. 2

Evoluția speranței de viață la naştere. Masculin

- ani -

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
BE	70,0	72,7	73,4	73,8	74,1	74,3	74,4	74,6	74,5	76,2	75
DK	71,2	72,0	72,7	73,1	73,6	73,9	74,2	74,5	74,7	74,8	75
DE	69,6	72,0	73,3	73,6	74,0	74,5	74,7	...	75,0	75,6	76
EL	72,2	74,6	75,0	75,1	75,6	75,5	75,5	...	75,4	75,8	76
ES	72,5	73,3	74,3	74,4	75,0	75,1	75,1	75,5	75,6	76,1	76
FR	70,2	72,7	73,9	74,1	74,6	74,8	75,0	75,2	75,5	76,0	76
IE	70,1	72,1	72,9	73,1	73,4	73,5	73,9	74,2	74,6	74,4	76
IT	70,6	73,6	74,9	75,3	74,9	75,5	75,6	76,3	76,7	76,8	78
LU	69,1	72,3	73,0	73,3	74,1	73,7	74,6	74,9	75,3	75,7	76
NL	72,7	73,8	74,6	74,7	75,2	75,2	75,3	75,5	75,8	76,0	76
AT	69,0	72,4	73,6	73,9	74,3	74,7	75,1	75,4	75,9	76,4	76
PT	67,7	70,4	71,2	71,1	71,6	71,7	72,2	72,7	73,6	73,6	74
FI	69,2	70,9	72,8	73,0	73,4	73,5	73,8	74,2	74,6	74,8	75
SE	72,8	74,8	76,2	76,5	76,7	76,9	77,1	77,4	77,6	78,0	78
UK	70,2	72,9	74,0	74,3	74,7	74,8	75,0	75,4	75,5	75,8	76
EU-15	70,5	72,8	73,9	74,2	74,6	74,6	74,9	75,3	75,5	...	
CZ	66,8	67,6	...	70,4	70,5	71,1	71,4	71,6	72,1	72,4	72
EE	64,1	64,8	...	64,5	64,7	64,4	65,4	65,1	64,9	65,1	65
CY	72,3	73,9	...	...	75,0	...	75,3	...	76,1	75,5	76
LV	63,5	64,3	...	63,9	64,2	64,1	64,9	64,9	65,2	64,6	66
LT	65,5	66,6	...	65,0	65,9	66,5	67,1	67,6	65,9	66,2	66
HU	65,5	65,2	...	66,1	66,4	66,1	66,3	67,1	68,1	68,4	68
MT	68,5	73,8	...	74,9	74,9	74,4	75,1	74,3	76,4	76,1	76
PL	66,9	66,6	...	68,5	68,9	68,8	69,7	70,2	70,2	70,6	71
SI	67,4	70,0	...	70,8	71,0	71,1	71,4	71,9	72,3	72,8	73
SK	66,8	66,8	...	68,9	68,9	68,6	69,0	69,1	69,6	69,8	70
BG	68,7	68,3	...	67,1	...	...	68,2	68,2	68,5	68,8	69
RO	66,5	66,6	...	65,2	65,2	65,5	66,1	67,0	67,7	68,0	68
TR	55,8	64,4	...	66,0	66,2	66,4	66,6	66,9	66,4	67,9	68

***Sursa**:*

Perioada 1980–2000, *pentru țările UE-15: Eurostat, Health statistics – Key data on health 2002 – Data 1970-2001, p. 38-39; pentru țările NSM şi CC (cu excepția anului 1996): EC, Social protection in the 13 candidate countries. A comparative analyses, 2003, p. 22.*

Anul 2001: *The social situation in the European Union 2004, Anexa 2.1. p. 154.*

Anul 2002: *WHO World Health Report 2004, Anexa Tabelul nr. 1, p. 112-119.*

Anul 2003: *WHO World Health Report 2005, Anexa Tabelul nr. 1, p. 174-180.*

Tabelul nr. 3

Speranța de viață la naştere. Feminin

- ani -

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
BE	76,8	79,4	80,2	80,5	80,6	80,5	80,8	80,8	80,1	81,5	82
DK	77,3	77,7	77,8	78,2	78,4	78,8	79,0	79,3	79,3	79,5	80
DE	76,1	78,4	79,7	79,9	80,3	80,6	80,7	...	81,0	81,6	82
EL	76,8	79,5	80,3	80,4	80,8	80,6	80,6	...	80,7	81,1	81
ES	78,6	80,4	81,5	81,7	81,9	82,1	82,1	82,7	82,9	83,0	83
FR	78,4	80,9	81,9	82,0	82,2	82,4	82,5	82,7	82,9	83,6	84
IE	75,6	77,6	78,4	78,7	78,6	79,1	79,1	79,2	79,6	79,8	81
IT	77,4	80,1	81,3	81,4	81,3	81,8	82,3	82,4	82,8	82,5	84
LU	75,9	78,5	80,2	79,9	79,8	80,5	81,1	81,3	80,8	81,7	82
NL	79,3	80,9	80,4	83,3	80,5	80,6	80,5	80,5	80,7	81,1	81
AT	76,1	78,9	80,1	80,2	80,6	80,9	81,0	81,2	81,7	82,2	82
PT	75,2	77,4	78,6	78,6	78,8	78,9	79,2	79,7	80,3	80,5	81
FI	77,6	78,9	80,2	80,5	80,5	80,8	81,0	81,0	81,5	81,5	82
SE	78,8	80,4	81,4	81,5	81,8	81,9	81,9	82,0	82,1	82,6	83
UK	76,2	78,5	79,2	79,5	79,6	79,7	79,8	80,2	80,2	80,5	81
EU-15	77,2	79,4	80,4	80,6	80,9	80,9	81,1	81,4	81,6	...	...
CZ	73,9	75,5	...	77,3	77,5	78,1	78,1	78,3	78,6	79,0	79
EE	74,1	75,0	...	75,5	76,0	75,5	76,1	76,0	76,4	77,1	77
CY	77,0	78,3	...	80,0	...	80,4	...	80,4	81,0	79,1	81
LV	74,2	74,6	...	75,6	75,9	75,5	76,2	76,0	76,6	75,8	76
LT	75,4	76,4	...	76,0	76,8	76,9	77,4	77,9	77,4	77,6	78
HU	72,7	73,9	...	74,7	75,1	75,2	75,1	75,6	76,4	76,8	77
MT	72,7	78,9	...	79,8	80,1	80,1	79,3	80,2	81,1	81,2	81
PL	75,4	75,6	...	77,0	77,3	77,5	78,0	78,4	78,3	78,7	79
SI	75,2	78,0	...	78,3	78,6	78,7	78,8	79,1	80,3	80,5	81
SK	74,3	75,8	...	76,8	76,7	76,7	77,0	77.2	77,8	78,3	78
BG	74,0	75,0	...	74,3	...	...	75,3	...	75,3	75,6	76
RO	71,8	73,1	...	73,0	73,0	73,3	73,7	74,2	74,8	75,0	75
TR	60,4	69,0	...	70,6	70,8	71,0	71,3	71,5	71,0	72,2	73

***Sursa**:*
Perioada 1980-2000, *pentru țările UE-15: Eurostat, Health statistics – Key data on health 2002 – Data 1970-2001, p. 38-39; pentru țările ACC şi CC (cu excepția anului 1996): EC, Social protection in the 13 candidate countries. A comparative analyses, 2003, p. 21.*
Anul 2001: *The social situation in the European Union 2004, Anexa 2.1. p. 154.*
Anul 2002: *WHO World Health Report 2004, Anexa Tabelul nr. 1, p. 112-119.*
Anul 2003: *WHO World Health Report 2005, Anexa Tabelul nr. 1, p. 174-180.*

Tabelul nr. 4

Evoluția speranței de viață la 65 ani. Masculin

- ani -

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BE	13,0	14,3	14,8	15,0	15,2	15,2	15,4	15,5
DK	13,6	14,0	14,1	14,4	14,6	14,8	14,9	15,2
DE	...	14,0	14,7	14,9	15,2	15,3	15,5	...
EL	14,6	15,7	16,1	16,1	16,5	16,4	16,3	...
ES	14,8	15,4	16,0	16,0	16,1	16,1	16,1	...
FR	14,0	15,6	16,1	16,1	16,3	16,4	16,5	...
IE	12,6	13,3	13,6	13,9	14,1	14,2	14,2	14,6
IT	13,3	15,1	15,8	16,0	...	...	...	...
LU	12,3	14,2	14,7	14,8	14,8	15,1	15,3	15,6
NL	14,0	14,4	14,7	14,8	15,0	15,1	15,1	15,3
AT	12,9	14,4	15,1	15,3	15,4	15,6	15,8	16,2
PT	12,9	13,9	14,3	14,2	14,4	14,3	14,5	14,7
FI	12,5	13,7	14,5	14,6	15,0	14,9	15,1	15,5
SE	14,3	15,3	16,0	16,1	16,2	16,3	16,4	16,7
UK	12,6	14,0	14,6	14,8	15,1	15,2	15,3	15,6
EU-15	13,4	14,6	15,3	15,4	15,6	...	...	...
CZ	...	...	...	13,1	13,2	13,4	13,6	13,7
EE	...	...	...	12,2	12,6	12,3	12,6	12,6
CY	...	...	...	...	15,6	...	16,0	...
LV	...	...	...	11,9	11,4	11,3	11,3	11,9
LT	...	...	...	13,0	13,3	13,4	13,7	14,1
HU	...	...	...	12,1	12,2	12,2	12,1	12,5
MT	...	...	...	14,7	14,6	14,5	15,1	15,0
PL	...	...	...	12,9	13,1	13,4	13,3	13,6
SI	...	...	...	13,6	13,8	13,8	13,8	14,1
SK	...	...	...	12,9	12,9	12,8	12,9	12,9
BG	...	...	...	12,3	...	...	12,8	...
RO	...	...	...	12,5	12,8	12,7	12,8	13,0
TR	...	...	...	12,7	12,7	12,7	12,7	12,7

***Sursa**: pentru țările UE-15: Eurostat, Health statistics – Key data on health 2002 – Data 1970-2001, p. 40-41; pentru NSM-10 şi candidate: EC, Social protection in the 13 candidate countries. A comparative analyses, 2003, p. 22.*

Tabelul nr. 5

Evoluția speranței de viață la 65 ani. Feminin

- ani -

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BE	16,9	18,5	19,1	19,2	19,4	19,3	19,4	19,5
DK	17,6	17,8	17,5	17,8	17,9	18,1	18,1	18,3
DE	...	17,6	18,5	18,6	18,9	19,0	19,2	...
EL	16,8	18,0	18,4	18,6	18,9	18,7	18,7	...
ES	17,9	19,1	19,8	19,9	20,0	20.1	20,1	...
FR	18,2	19,9	20,6	20,6	20,8	20,9	20,9	...
IE	15,7	16,9	17,3	17,3	17,5	17,7	17,7	17,7
IT	17,1	18,8	19,6	19,8	...	...	...	...
LU	16,0	18,2	19,2	19,2	19,0	19,2	19,5	19,8
NL	18,5	18,9	19,0	19,0	19,2	19,2	19,1	19,2
AT	16,3	18,8	18,7	18,8	19,1	19,3	19,4	19,6
PT	16,5	17,0	17,7	17,7	17,9	17,9	18,0	18,3
FI	16,5	17,7	18,6	18,7	18,9	19,1	19,2	19,3
SE	17,9	19,0	19,6	19,7	19,9	19,9	19,9	20,0
UK	16,6	17,9	18,2	18,3	18,4	18,5	18,5	18,9
EU-15	17,1	18,4	19,1	19,2	19,4	...	...	...
CZ	...	...	...	16,4	16,6	16,9	16,9	17,1
EE	...	...	...	16,2	16,8	16,4	16,9	16,9
CY	...	...	...	...	18,4	...	18,9	...
LV	..	...	...	17,6	17,6	17,3	17,8	17,6
LT	...	...	...	17,2	17,3	17,4	17,8	18,2
HU	...	...	...	15,6	15,9	16,0	15,8	16,2
MT	...	...	...	18,5	18,4	17,9	17,6	18,4
PL	...	...	...	16,5	16,8	17,0	17,1	17,5
SI	...	...	...	17,3	17,6	17,5	17,6	17,9
SK	...	...	...	16,4	16,4	16,3	16,5	16,4
BG	...	...	...	15,1	...	...	15,6	...
RO	...	...	...	15,0	15,3	15,3	15,3	15,5
TR	...	...	...	14,3	14,3	14,3	14,3	14,4

***Sursa**: pentru țările UE-15: Eurostat, Health statistics – Key data on health 2002 – Data 1970-2001, p. 40-41; pentru NSM şi CC-3: EC, Social protection in the 13 candidate countries. A comparative analyses, 2003, p. 21.*

Anexa nr. 4

Indicatori ai mortalității

Tabelul nr. 1

Evoluția ratei mortalității infantile, ambele sexe

- la 1000 nou născuți –

Țara	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
AT	14,3	11,2	7,8	5,4	5,1	4,7	4,9	4,4	4,8			
BE	12,1	9,8	8,0	6,1	5,6	6,1	5,6	4,9	4,8			
DE*	12,4	9,1	7,0	5,3	5,0	4,9	4,7	4,5	4,4			
DK	8,4	7,9	7,5	5,1	5,6	5,2	4,7	4,2	5,3			
EL	17,9	14,1	9,7	8,1	7,2	6,,4	6,7	6,2	6,1			
ES	12,3	8,9	7,6	5,5	5,5	5,0	4,9	4,5	3,9			
FI	7,6	6,3	5,6	3,9	4,0	3,9	4,2	3,6	3,8			
FR	10,0	8,3	7,3	4,9	4,8	4,7	4,6	4,3	4,6			
IE	11,1	8,8	8,2	6,3	6,0	6,1	6,2	5,5	5,9			
IT	14,6	10,5	8,2	6,2	6,2	5,6	5,4	5,1	4,5			
LU	11,5	9,2	7,3	5,5	4,9	4,2	5,0	4,6	5,1			
NL	8,6	8,0	7,1	5,5	5,7	5,0	5,2	5,2	5,1			
PT	24,3	17,8	11,0	7,5	6,9	6,4	6,0	5,6	5,5			
SE	6,9	6,8	6,0	4,1	4,0	3,6	3,5	3,4	3,4			
UK	12,1	9,3	7,9	6,2	6,1	5,9	5,7	5,8	5,6			
EU-15	12,4	9,5	7,6	5,6	5,5	5,2	5,1	5,0	4,7			
CY	...								7,1			
CZ	...		10,8	7,7	6,0	5,9	5,2	4,6	4,1			
EE	...		12,4	14,8	10,4	10,1	9,3	9,5	8,8			
HU	...		14,8	10,7	10,9	9,9	9,7	8,4	9,4			
LT	...		10,3	12,4	10,0	10,3	9,2	8,6	8,6			
LV	...		13,7	18,5	15,8	15,2	14,9	11,4	11,6			
MT	15,3		9,5	8,9	10,7	6,4	5,4	7,2	5,8	4,3	5,9	
PL	...		19,3	13,6	12,2	10,2	9,5	8,9	8,0	8,1		
SI	...		8,4	5,5	4,7	5,2	5,2	4,5	5,0			
SK	...		12,0	11,0	10,2	8,7	8,8	8,3	8,5			
BG	...		14,8	14,8	15,6	17,5	14,4	14,6	13,6			
RO	29,3	25,6	26,9	21,2	22,3	22,0	20,5	18,6	18,6	18,4	17,3	16,4
TR	...		...	...	...	...	...	...	36,0			

** inclusiv RDG din 1991*

***Sursa**: a) pentru țările UE-15, anii 1980-2000, EC Eurostat, Health statistics – Key data on Health 2002 – Data 1970-2001, p. 268-269. b) pentru NSM şi CC-3, anul 1980 şi MT (1980-1999): MS/CSSDM, Anuar de statistică sanitară 2003, p. 312; anul 2000, WHO, Core Health Indicators from the World Health Report; anii 1990-2000, UNICEF, Social Monitor 2002, Social Trends in Transition. HIV/AIDS and Young People Quality of Learning in Schools, The MONNE Project. CEE/CIS/Baltics, p. 57. c) pentru România INS, Anuarul statistic al României 2004, p. 55.*

Tabelul nr. 2

Rata mortalității adulților cu vârste cuprinse între 15 şi 59 ani

- decese la 1000 persoane -

Țara	2000		2001		2002		2003	
	M	F	M	F	M	F	M	F
Austria	125	60	119	61	117	59	115	59
Belgia	128	67	128	67	126	67	125	66
Danemarca	129	82	122	77	123	76	121	73
Finlanda	144	61	139	61	135	60	134	57
Franța	144	61	134	60	133	60	132	59
Germania	127	60	121	61	118	60	115	59
Grecia	114	47	119	50	118	48	118	48
Irlanda	108	62	118	64	113	66	100	60
Italia	110	53	100	51	96	49	93	47
Luxemburg	135	64	122	61	119	64	115	63
Olanda	95	64	97	66	94	65	93	66
Portugalia	164	66	158	67	154	65	150	63
Spania	122	49	124	48	120	47	116	46
Suedia	87	56	84	54	83	53	79	50
Regatul Unit	109	67	109	69	107	67	103	64
R. Cehă	174	75	168	73	163	72	166	74
Cipru	116	59	110	58	102	48	99	47
Estonia	316	114	312	111	322	112	319	114
Letonia	328	122	312	116	327	118	306	120
Lituania	286	106	270	96	303	103	302	106
Malta	111	46	89	48	87	51	84	49
Polonia	226	88	215	85	204	82	202	81
Slovacia	216	83	213	80	206	79	204	77
Slovenia	170	76	164	73	163	71	165	69
Ungaria	295	123	275	118	256	112	257	111
Bulgaria	239	103	221	99	219	97	216	91
România	260	117	237	111	235	108	239	107
Turcia	218	120	206	118	177	112	176	111

***Sursa**: WHO, Core Health Indicators from the World Health Report.*

Anexa nr. 5

Clasificarea bolilor pe grupe, conform OMS

I. Boli contagioase, situații maternale şi perinatale şi deficiențe nutriționale

1. *Boli infecțioase şi parazitare*: tuberculoză; boli cu transmitere sexuală exclusiv hiv(sifilis, chlanidia, gonoree); hiv/sida; boli diareice; boli ale copilăriei (pertussis, pertussis, difterie, rujeolă, tetanos etc.); meningite; hepatita b; hepatita c; malaria; boli tropicale; lepră; denque; encefalită japoneză; trahoma; infecții intestinale
2. *Infecții ale aparatului respirator:* infecții ale aparatului respirator inferior; infecții ale aparatului respirator superior; otite.
3. *Situații maternale.*
4. *Situații perinatale.*
5. *Deficiențe nutriționale*: Malnutriție proteică; Deficiențe de iod; Deficiențe de vitamina A; Deficiențe de fier.

II. Boli netransmisibile

1. *Neoplasm malign*: cancer în zona orală şi faringiană; cancer la esofag; cancer la stomac; cancer la colon/rect; cancer la ficat; cancer la pancreas; cancer la trahee/bronhii/plămâni; melanom şi alte tipuri de cancer de piele; cancer la sân; cancer genital; cancer uterin; cancer ovarian; cancer de prostată; cancer la vezică; limphomas, multiple myeloma; leucemie.
2. *Alte neoplasme.*
3. *Diabet zaharat.*
4. *Boli endocrine/nutriționale.*
5. *Tulburări neuropsihice*: tulburări depresive unipolare; tulburări afective bipolare; schizofrenie; epilepsie; tulburări din cauza alcoolului; alzheimer şi alte forme de demență; boala parkinson; scleroze multiple; tulburări din cauza drogurilor; tulburări din cauza stresului posttraumatic; tulburări obsesiv – compulsive; tulburări din cauza panicii; insomnie primară; migrene.
6. *Tulburări ale organelor de simț*: glaucom; cataractă; pierderea vederii din cauza vârstei; pierderea auzului, surzire în cazul adulților.
7. *Boli cardiovasculare*: Boala reumatică a inimii; hipertensiune; boala ischemică a inimii; boli cerebrovasculare; boala inflamatorie a inimii.
8. *Boli ale aparatului respirator*: boli pulmonare cronice obstructive; ASTM.
9. *Boli ale sistemului digestiv*: ulcer peptic; ciroză a ficatului; apendicite.
10. *Boli ale sistemului genito-urinar*: nefrite/nefroze; hipertrofie prostatică benignă.
11. *Boli ale pielii.*
12. *Boli ale sistemului osteo-muscular*: artrite reumatoide; osteoartrite.
13. *Anomalii congenitale.*
14. *Boli zonei bucale*: carii dentare; boli periodontale; edentulism.

III. Accidente

1. *Neintenţionate*: accidente din traficul rutier; otrăviri; căzături; incendii; înecări; alte accidente neintenţionate.
2. *Intenţionate*: sinucideri/autoprovocate (self-inflicted); violenţă; război.

Sursa: WHO, World Health Report 2004. Changing History.

Anexa nr. 6

Decese şi DALYs pe primele 10 cauze medicale în ţări europene, 2002

Ţara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
	Total cauze	70450	100,0	Total cauze	969681	100,0
AT	1. Boala ischemică a inimii	15418	21,9	1. Tulburări depresive unipolare	95118	9,8
	2. Boli cerebro-vasculare	7559	10,7	2. Boala ischemică a inimii	79989	8,2
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	3170	4,5	3. Boli cerebro-vasculare	49230	5,1
	plămâni	2531	3,6	4. Tulburări determinate de con-	48850	5,0
	4. Cancer la colon şi rect	2122	3,0	sumul de alcool	36543	3,8
	5. Boli pulmonare cronice obs-	1758	2,5	5. Pierderea auzului, limitarea	34102	3,5
	tructive	1633	2,3	auzului la adulţi	30652	3,2
	6. Ciroză a ficatului	1476	2,1	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli	26882	2,8
	7. Cancer la sân	1428	2,0	mentale	26204	2,7
	8. Accidente autoprovocate	1247	1,8	7. Boli pulmonare cronice obs-	...	...
	9. Diabet zaharat			tructive		
	10. Hipertensiune			8. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
				9. Accidente autoprovocate		
				10....		
BE	Total cauze	102947	100,0	Total cauze	1357930	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	14985	14,6	1. Tulburări depresive unipolare	131685	9,7
	2. Boli cerebro-vasculare	9234	9,0	2. Boala ischemică a inimii	88271	6,5
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	7191	7,0	3. Boli pulmonare cronice ob-	66096	4,9
	plămâni		4,9	structive	62978	4,6
	4. Infecţii ale aparatului respira-	5043	4,8	4. Boli cerebro-vasculare	56459	4,2
	tor inferior	4989	4,1	5. Tulburări Alzheimer şi alte boli	55114	4,1
	5. Boli pulmonare cronice obs-	4193	3,4	mentale		
	tructive	3471	2,5	6. Cancer la trahee, bronhii şi	47778	3,5
	6. Alzheimer şi alte boli mentale	2586	2,1	plămâni		
	7. Cancer la colon şi rect	2148	2,0	7. Tulburări determinate de con-	46041	3,4
	8. Cancer la sân	2104		sumul de alcool	42090	3,1
	9. Accidente autoprovocate			8. Pierderea auzului, limitarea	36582	2,7
	10. Cancer de prostată			auzului la adulţi		
				9. Accidente autoprovocate		
				10. Accidente rutiere		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
BG	Total cauze	106748	100,0	Total cauze	1464368	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	26638	25,0	1. Boala ischemică a inimii	179532	12,3
	2. Boli cerebro-vasculare	21508	20,1	2. Boli cerebro-vasculare	164980	11,3
	3. Hipertensiune	4709	4,4	3. Tulburări depresive unipolare	94865	6,5
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	3052	2,9	4. Osteoartrite	40511	2,8
	plămâni	2323	2,2	5. Diabet zaharat	36538	2,5
	5. Cancer la colon şi rect	1972	1,8	6. Pierderea auzului, limitarea		
	6. Diabet zaharat	1783	1,7	auzului la adulți	33172	2,3
	7. Cancer la stomac		1,5	7. Tulburări determinate de con-		
	8. Infecții ale aparatului respira-	1566	1,4	sumul de alcool	32527	2,2
	tor inferior	1494	1,3	8. Hipertensiune	32470	2,2
	9. Ciroză a ficatului	1347		9. Tulburări de vedere legate de	32027	2,2
	10. Accidente autoprovocate			vârstă	31686	2,2
				10. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
CY	Total cauze	7494	100,0	Total cauze	109491	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	1358	18,1	1. Tulburări depresive unipolare	7476	6,9
	2. Boli cerebro-vasculare	795	10,6	2. Boala ischemică a inimii	7400	6,8
	3. Infecții ale aparatului respira-			3. Tulburări de vedere legate de	7224	6,7
	tor inferior	497	6,6	vârstă	5931	5,5
	4. Accidente rutiere	214	2,9	4. Accidente rutiere		
	5. Cancer la trahee, bronhii şi	182	2,4	5. Pierderea auzului, limitarea	5480	5,1
	plămâni	126	1,7	auzului la adulți	4536	4,2
	6. Cancer la sân	107	1,4	6. Cataracte	4283	3,9
	7. Cancer la colon şi rect	99	1,3	7. Diabet zaharat	3609	3,3
	8. Nefrite şi nefroze	76	1,0	8. Boli cerebro-vasculare	2936	2,7
	9.Cancer la vezică	74	1,0	9. Infecții ale aparatului respirator	2017	1,9
	10. Cancer la stomac			inferior		
				10. Schizofrenie		
CZ	Total cauze	103313	100,0	Total cauze	1474275	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	25899	25,1	1. Boala ischemică a inimii	163488	11,1
	2. Boli cerebro-vasculare	15663	15,2	2. Boli cerebro-vasculare	115113	7,8
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	5736	5,6	3. Tulburări depresive unipolare	104052	7,1
	plămâni	4607	4,5	4. Tulburări determinate de con-		
	4. Cancer la colon şi rect			sumul de alcool	63520	4,3
	5. Infecții ale aparatului respira-	2291	2,2	5. Cancer la trahee, bronhii şi	51746	3,5
	tor inferior	1931	1,9	plămâni		
	6. Cancer la sân	1812	1,8	6. Pierderea auzului, limitarea	44139	3,0
	7. Ciroză a ficatului	1774	1,7	auzului la adulți	40399	2,7
	8. Boli pulmonare cronice ob-	1758	1,7	7. Cancer la colon şi rect	38864	2,6
	structive	1665	1,6	8. Tulburări Alzheimer şi alte boli	36750	2,5
	9. Căzături			mentale	31758	2,2
	10. Accidente autoprovocate			9. Boli pulmonare cronice ob-		
				structive		
				10. Accidente autoprovocate		

Ţara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
DK	Total cauze	57418	100,0	Total cauze	750197	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	10013	17,4	1. Tulburări depresive unipolare	61059	8,1
	2. Boli cerebro-vasculare	4871	8,5	2. Boli pulmonare cronice ob-	57489	7,7
	3. Boli pulmonare cronice obs-	4039	7,0	structive	46019	6,1
	tructive	3380	5,9	3. Boala ischemică a inimii	35294	4,7
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	2480	4,3	4. Boli cerebro-vasculare		
	plămâni	1637	2,9	5. Tulburări determinate de con-	35276	4,7
	5. Cancer la colon şi rect	1591	2,8	sumul de alcool	25904	3,5
	6. Căzături	1496	2,6	6. Cancer la trahee, bronhii şi	25119	3,3
	7. Alzheimer şi alte boli mentale	1493	2,6	plămâni	23447	3,1
	8. Cancer la sân			7. Tulburări Alzheimer şi alte boli		
	9. Diabet zaharat	1476	2,6	mentale	17723	2,4
	10. Infecţii ale aparatului respi-			8. Pierderea auzului, limitarea	15452	2,1
	rator inferior			auzului la adulţi		
				9. Cancer la colon şi rect		
				10. Diabet zaharat		
EE	Total cauze	18246	100,0	Total cauze	264152	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	6235	34,2	1. Boala ischemică a inimii	33180	12,6
	2. Boli cerebro-vasculare	2964	16,2	2. Boli cerebro vasculare	18850	7,1
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	664	3,6	3. Tulburări depresive unipolare	14195	5,4
	plămâni	431	2,4	4. Otrăviri	8267	3,1
	4. Otrăviri	384	2,1	5. Tulburări determinate de con-		
	5. Accidente autoprovocate	381	2,1	sumul de alcool	7918	3,0
	6. Cancer la colon şi rect	350	1,9	6. Accidente autoprovocate	7639	2,9
	7. Hipertensiune	340	1,9	7. Pierderea auzului, limitarea		
	8. Cancer la stomac			auzului la adulţi	7338	2,8
	9. Infecţii ale aparatului respira-	334	1,8	8. Accidente rutiere	6612	2,5
	tor inferior	313	1,7	9. Violenţă	6302	2,4
	10. Boli inflamatorii ale inimii			10. Osteoartrite	6175	2,3
FI	Total cauze	48461	100,0	Total cauze	667725	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	12488	25,7	1. Tulburări depresive unipolare	72348	10,8
	2. Boli cerebro-vasculare	4875	10,0	2. Boli ischemice ale inimii	62918	9,4
	3. Alzheimer şi alte boli mentale	3682	7,6	3. Boli cerebro-vasculare	35795	5,4
	4. Infecţii ale aparatului respira-			4. Tulburări Alzheimer şi alte boli	30261	4,5
	tor inferior	2375	4,9	mentale		
	5. Cancer la trahee, bronhii şi	1934	4,0	5. Tulburări determinate de con-	26466	4,0
	plămâni	1215	2,5	sumul de alcool	25330	3,8
	6. Accidente autoprovocate	1095	2,3	6. Accidente autoprovocate		
	7. Boli pulmonare cronice obs-	1073	2,2	7. Pierderea auzului, limitarea	22888	3,4
	tructive	1055	2,2	auzului la adulţi	14899	2,2
	8. Cancer la colon şi rect	933	1,9	8. Osteoartrite	13986	2,1
	9. Căzături			9. Cancer la trahee, bronhii şi	13976	2,1
	10. Cancer la sân			plămâni		
				10. Boli pulmonare cronice ob-		
				structive		

Ţara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	Total decese	% din total	Cauze	Total DALYs	% din total
FR	Total cauze	499040	100,0	Total cauze	7406472	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	45501	9,1	1. Tulburări depresive unipolare	761929	10,3
	2. Boli cerebro-vasculare	37246	7,5	2. Tulburări determinate de con-		
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	26029	5,2	sumul de alcool	398770	5,4
	plămâni			3. Tulburări Alzheimer şi alte boli	288825	3,9
	4. Infecţii ale aparatului respira-	19404	3,9	mentale	259266	3,5
	tor inferior	17499	3,5	4. Boli cerebro-vasculare		
	5. Cancer la colon şi rect	16739	3,4	5. Pierderea auzului, limitarea	253702	3,4
	6. Alzheimer şi alte boli mentale	16138	3,2	auzului la adulţi	248323	3,4
	7. Boli pulmonare cronice obs-	12535	2,5	6. Boala ischemică a inimii	245691	3,3
	tructive	11378	2,3	7. Accidente rutiere	243306	3,3
	8. Cancer la sân	10055	2,0	8. Cancer la trahee, bronhii şi	205199	2,8
	9. Diabet zaharat			plămâni	174870	2,4
	10. Căzături			9. Boli pulmonare cronice ob-		
				structive		
				10. Accidente autoprovocate		
DE	Total cauze	815401	100,0	Total cauze	10414377	100,0
	1. Bolile ischemice ale inimii	172717	21,2	1. Boala ischemică a inimii	871228	8,4
	2. Boli cerebro-vasculare	79326	9,7	2. Tulburări depresive unipolare	818642	7,9
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	42079	5,2	3. Tulburări determinate de con-		
	plămâni	32424	4,0	sumul de alcool	521875	5,0
	4. Cancer la colon şi rect	21948	2,7	4. Boli cerebro-vasculare	513718	4,9
	5. Boli pulmonare cronice ob-	20873	2,6	5. Pierderea auzului, limitarea		
	structive			auzului la adulţi	393423	3,8
	6. Diabet zaharat	20608	2,5	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli	377824	3,6
	7. Infecţii ale aparatului respira-	19660	2,4	mentale	353787	3,4
	tor inferior	18302	2,2	7. Cancer la trahee, bronhii şi	334100	3,2
	8. Cancer la sân	17979	2,2	plămâni	264492	2,5
	9. Hipertensiune			8. Boli pulmonare cronice obs-	251575	2,4
	10. Ciroză a ficatului			tructive		
				9. Ciroze la ficat		
				10. Osteoartrite		
EL	Total cauze	113981	100,0	Total cauze	1393137	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	22694	19,9	1. Boli cerebro-vasculare	130517	9,4
	2. Boli cerebro-vasculare	16825	14,8	2. Boala ischemică a inimii	111885	8,0
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	6274	5,5	3. Tulburări depresive unipolare	72775	5,2
	plămâni	2948	2,6	4. Accidente rutiere	51404	3,7
	4. Cancer la colon şi rect			5. Pierderea auzului, limitarea		
	5. Infecţii ale aparatului respira-	2375	2,1	auzului la adulţi	50397	3,6
	tor superior	2152	1,9	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli	50146	3,6
	6. Accidente rutiere	2038	1,8	mentale	48553	3,5
	7. Cancer la ficat	1999	1,8	7. Cancer la trahee, bronhii şi		
	8. Cancer la sân	1831	1,6	plămâni	48424	3,5
	9. Cancer la stomac	1784	1,6	8. Tulburări determinate de con-	38437	2,8
	10. Boli pulmonare cronice			sumul de alcool	32509	2,3
	obstructive			9. Diabet zaharat		
				10. Osteoartrite		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
HU	Total cauze	122161	100,0	Total cauze	1778886	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	29420	24,1	1. Boala ischemică a inimii	186226	10,5
	2. Boli cerebro-vasculare	16757	13,7	2. Boli cerebro-vasculare	121473	6,8
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	7569	6,2	3. Tulburări depresive unipolare	104867	5,9
	plămâni	5652	4,6	4. Ciroze la ficat	93358	5,2
	4. Ciroză a ficatului	4596	3,8	5. Tulburări determinate de con-		
	5. Cancer la colon şi rect	3816	3,1	sumul de alcool	82576	4,6
	6. Hipertensiune	2853	2,3	6. Cancer la trahee, bronhii şi	76036	4,3
	7. Căzături	2795	2,3	plămâni		
	8. Accidente autoprovocate	2786	2,3	7. Pierderea auzului, limitarea	54648	3,1
	9. Boli pulmonare cronice obs-	2202	1,8	auzului la adulți	48778	2,7
	tructive			8. Boli pulmonare cronice ob-	48137	2,7
	10. Cancer la sân			structive	46469	2,6
				9. Accidente autoprovocate		
				10. Osteoartrite		
IE	Total cauze	31236	100,0	Total cauze	487635	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	6527	20,9	1. Tulburări depresive unipolare	40534	8,3
	2. Infecții ale aparatului respira-			2. Boala ischemică a inimii	37464	7,7
	tor inferior	2667	8,5	3. Tulburări determinate de con-		
	3. Boli cerebro-vasculare	2650	8,5	sumul de alcool	26143	5,4
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	1596	5,1	4. Boli cerebro-vasculare	19947	4,1
	plămâni	1558	5,0	5. Boli pulmonare cronice ob-	18711	3,8
	5. Boli pulmonare cronice ob-	1014	3,2	structive		
	structive	742	2,4	6. Pierderea auzului, limitarea	14363	2,9
	6. Cancer la colon şi rect	601	1,9	auzului la adulți	12862	2,6
	7. Cancer la sân	491	1,6	7. Tulburări Alzheimer şi alte boli	12510	2,6
	8. Cancer la prostată	458	1,5	mentale	12199	2,5
	9. Boli limfatice (lymphomas			8. Accidente rutiere	11995	2,5
	etc.)			9. Astm		
	10. Accidente autoprovocate			10. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
IT	Total cauze	570710	100,0	Total cauze	6789291	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	92928	16,3	1. Tulburări depresive unipolare	464873	6,8
	2. Boli cerebro-vasculare	69075	12,1	2. Boala ischemică a inimii	450953	6,6
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	32114	5,6	3. Boli cerebro-vasculare	385564	5,7
	plămâni	20566	3,6	4. Tulburări Alzheimer şi alte boli	304193	4,5
	4. Hipertensiune	20042	3,5	mentale		
	5. Boli pulmonare cronice obs-	19335	3,4	5. Pierderea auzului, limitarea	272459	4,0
	tructive	17875	3,1	auzului la adulți	253447	3,7
	6. Diabet zaharat			6. Diabet zaharat	238299	3,5
	7. Cancer la colon şi rect	14604	2,6	7. Cancer la trahee, bronhii şi		
	8. Infecții ale aparatului respira-	13627	2,4	plămâni	227530	3,4
	tor inferior	11625	2,0	8. Tulburări determinate de con-	182555	2,7
	9. Alzheimer şi alte boli mentale			sumul de alcool	177068	2,6
	10. Cancer la sân			9. Accidente rutiere		
				10. Osteoartrite		

Ţara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
LV	Total cauze	33451	100,0	Total cauze	482223	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	9928	29,7	1. Boala ischemică a inimii	60445	12,5
	2. Boli cerebro-vasculare	7278	21,8	2. Boli cerebro-vasculare	45102	9,4
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	1145	3,4	3. Tulburări depresive unipolare	24848	5,2
	plămâni	709	2,1	4. Tulburări determinate de con-		
	4. Accidente autoprovocate	678	2,0	sumul de alcool	20747	4,3
	5. Cancer la colon şi rect	665	2,0	5. Accidente rutiere	15991	3,3
	6. Boli inflamatorii ale inimii	652	1,9	6. Boli de inimă inflamatorii	13916	2,9
	7. Cancer la stomac	583	1,7	7. Accidente autoprovocate	13328	2,8
	8. Accidente rutiere	450	1,3	8. Pierderea auzului, limitarea		
	9. Căzături	437	1,3	auzului la adulţi	12823	2,7
	10. Cancer la sân			9. Osteoartrite	10804	2,2
				10. Cancer la trahee, bronhii şi	10139	2,1
				plămâni		
LT	Total cauze	41060	100,0	Total cauze	625222	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	14662	35,7	1. Boala ischemică a inimii	77874	12,5
	2. Boli cerebro-vasculare	5089	12,4	2. Tulburări depresive unipolare	36789	5,9
	3. Accidente autoprovocate	1577	3,8	3. Boli cerebro-vasculare	34155	5,5
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	1467	3,6	4. Accidente autoprovocate	30657	4,9
	plămâni	963	2,3	5. Accidente rutiere	19637	3,1
	5. Boli pulmonare cronice obs-	953	2,3	6. Tulburări determinate de abu-		
	tructive	828	2,2	zul de alcool	18200	2,9
	6. Cancer la colon şi rect	709	1,7	7. Pierderea auzului, limitarea		
	7. Cancer la stomac	670	1,6	auzului la adulţi	18067	2,9
	8. Accidente rutiere	666	1,6	8. Osteoartrite	15323	2,5
	9. Otrăviri			9. Violenţa	14094	2,3
	10. Ciroză a ficatului			10. Cancer la trahee, bronhii şi	12675	2,0
				plămâni		
LU	Total cauze	3410	100,0	Total cauze	55069	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	455	13,3	1. Tulburări depresive unipolare	5255	9,5
	2. Boli cerebro-vasculare	390	11,4	2. Tulburări determinate de abu-		
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	183	5,4	zul de alcool	3324	6,0
	plămâni	128	3,7	3. Boli cerebro-vasculare	2971	5,4
	4. Cancer la colon şi rect	109	3,2	4. Boala ischemică a inimii	2778	5,0
	5. Boli pulmonare cronice obs-			5. Pierderea auzului, limitarea		
	tructive	104	3,0	auzului la adulţi	1915	3,5
	6. Infecţii ale aparatului respira-	91	2,7	6. Accidente rutiere	1800	3,3
	tor inferior	89	2,6	7. Tulburări Alzheimer şi alte boli	1779	3,2
	7. Cancer la sân	75	2,2	mentale	1765	3,2
	8. Alzheimer şi alte boli mentale	72	2,1	8. Boli pulmonare cronice obs-	1563	2,8
	9. Ciroză a ficatului			tructive	1296	2,4
	10. Accidente autoprovocate			9. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
				10. Accidente autoprovocate		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	Total decese	% din total	Cauze	Total DALYs	% din total
MT	Total cauze	2962	100,0	Total cauze	43508	100,0
	1. Boala ischemica a inimii	773	26,1	1. Boala ischemică ale inimii	4502	10,3
	2. Boli cerebro-vasculare	316	10,7	2. Tulburări depresive unipolare	3182	7,3
	3. Infecții ale aparatului respira-			3. Boli cerebrovasculare	2368	5,4
	tor inferior	230	7,8	4. Diabet zaharat	1875	4,3
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	133	4,5	5. Pierderea auzului, limitarea		
	plămâni	98	3,3	auzului la adulți	1607	3,7
	5. Cancer la colon şi rect	92	3,1	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli	1362	3,1
	6. Diabet zaharat	89	3,0	mentale	1338	3,1
	7. Cancer la sân	73	2,5	7. Boli pulmonare cronice obs-	1106	2,5
	8. Boli pulmonare cronice obs-	54	1,8	tructive		
	tructive	50	1,7	8. Cancer la trahee, bronhii şi	1050	2,4
	9. Boli de piele			plămâni	1024	2,4
	10. Nefrite şi nefroze			9. Tulburări determinate de abu-		
				zul de alcool		
				10. Osteoartrite		
NL	Total cauze	139374	100,0	Total cauze	1868545	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	19045	13,7	1. Tulburări depresive unipolare	145864	7,8
	2. Boli cerebro-vasculare	12459	8,9	2. Boala ischemică a inimii	116880	6,3
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	9054	6,5	3. Boli pulmonare cronice ob-	97583	5,2
	plămâni			structive	86157	4,6
	4. Infecții ale aparatului respira-	8016	5,8	4. Boli cerebro-vasculare	72975	3,9
	tor inferior	7226	5,2	5. Cancer la trahee, bronhii şi	70892	3,8
	5. Boli pulmonare cronice obs-	5847	4,2	plămâni		
	tructive	5133	3,7	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli	69337	3,7
	6. Alzheimer şi alte boli mentale	3956	2,8	mentale		
	7. Cancer la colon şi rect	3582	2,6	7. Pierderea auzului, limitarea	68737	3,7
	8. Cancer la sân	2914	2,1	auzului la adulți	43099	2,3
	9. Diabet zaharat			8. Tulburări determinate de abu-	42968	2,3
	10. Cancer de prostată			zul de alcool		
				9. Osteoartrite		
				10. Cancer la sân		
PL	Total cauze	351944	100,0	Total cauze	5832411	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	77151	21,9	1. Boala ischemică a inimii	533090	9,1
	2. Boli cerebro-vasculare	43032	12,2	2. Tulburări depresive unipolare	467645	8,0
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	22831	6,5	3. Boli cerebro-vasculare	337626	5,8
	plămâni	11186	3,2	4. Cancer la trahee, bronhii şi	214605	3,7
	4. Cancer la colon şi rect	7039	2,0	plămâni	182809	3,1
	5. Cancer la stomac			5. Osteoartrite		
	6. Infecții ale aparatului respira-	6818	1,9	6. Tulburări determinate de abu-	178498	3,1
	tor inferior	6692	1,9	zul de alcool	152199	2,6
	7. Accidente autoprovocate	6012	1,7	7. Accidente rutiere		
	8. Accidente rutiere	5948	1,7	8. Pierderea auzului, limitarea	142890	2,4
	9. Cancer la sân	5941	1,7	auzului la adulți	137566	2,4
	10. Boli pulmonare cronice			9. Accidente autoprovocate	127710	2,2
	obstructive			10. Tulburări de vedere legate de		
				vârstă		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
PT	Total cauze	94312	100,0	Total cauze	1415476	100,0
	1. Boli cerebro-vasculare	20069	21,3	1. Boli cerebro-vasculare	145965	10,3
	2. Boala ischemică a inimii	10927	11,6	2. Tulburări depresive unipolare	76723	5,4
	3. Infecții ale aparatului respira-			3. Boala ischemică a inimii	69821	4,9
	tor inferior	5384	5,7	4. Tulburări determinate de con-		
	4. Diabet zaharat	3402	3,6	sumul de alcool	60323	4,3
	5. Cancer la colon şi rect	3241	3,4	5. Pierderea auzului, limitarea		
	6. Cancer la trahee, bronhii şi	3154	3,3	auzului la adulți	43514	3,1
	plămâni	2952	3,1	6. Accidente rutiere	43328	3,1
	7. Cancer la stomac	2569	2,7	7. Tulburări Alzheimer şi alte boli	43191	3,1
	8. Boli pulmonare cronice obs-	1911	2,0	mentale	42410	3,0
	tructive	1896	2,0	8. Boli pulmonare cronice ob-	41896	3,0
	9. Cancer de prostată			structive	36983	2,6
	10. Ciroză a ficatului			9. Diabet zaharat		
				10. HIV/SIDA		
RO	Total cauze	258675	100,0	Total cauze	4106104	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	60718	23,5	1. Boli cerebro-vasculare	416656	10,1
	2. Boli cerebro-vasculare	52272	20,2	2. Boala ischemică a inimii	403640	9,8
	3. Hipertensiune	16858	6,5	3. Tulburări depresive unipolare	268936	6,5
	4. Ciroză a ficatului	10996	4,3	4. Ciroză a ficatului	159426	3,9
	5. Cancer la trahee, bronhii şi	8904	3,4	5. Tulburări determinate de abu-		
	plămâni			zul de alcool	125986	3,1
	6. Infecții ale aparatului respira-	6367	2,5	6. Osteoartrite	107647	2,6
	tor inferior	5743	2,2	7. Infecții ale aparatului respirator	104787	2,6
	7. Boli pulmonare cronice obs-	4612	1,8	inferior	103018	2,5
	tructive	4394	1,7	8. Hipertensiune	91790	2,2
	8. Cancer la colon şi rect	3392	1,3	9. Cancer la trahee, bronhii şi		
	9. Cancer la stomac			plămâni	86627	2,1
	10. Cancer la sân			10. Pierderea auzului, limitarea		
				auzului la adulți		
SK	Total cauze	49852	100,0	Total cauze	1823369	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	14609	29,3	1. Boala ischemică a inimii	83412	10,0
	2. Boli cerebro-vasculare	4445	8,9	2. Tulburări depresive unipolare	65871	7,9
	3. Hipertensiune	3281	6,6	3. Tulburări determinate de abu-		
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	2112	4,2	zul de alcool	33199	4,0
	plămâni	1801	3,6	4. Boli cerebro-vasculare	31508	3,8
	5. Cancer la colon şi rect			5. Osteoartrite	25284	3,0
	6. Infecții ale aparatului respira-	1409	2,8	6. Hipertensiune	22720	2,7
	tor inferior	1313	2,6	7. Ciroză a ficatului	22621	2,7
	7. Ciroză a ficatului	852	1,7	8. Pierderea auzului, limitarea		
	8. Cancer la sân	810	1,6	auzului la adulți	19526	2,3
	9. Cancer la stomac	783	1,6	9. Cancer la trahee, bronhii şi	19263	2,3
	10. Diabet zaharat			plămâni	16923	2,0
				10. Tulburări de vedere legate		
				de vârstă		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	Total decese	% din total	Cauze	Total DALYs	% din total
SI	Total cauze	18192	100,0	Total cauze	282355	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	2803	15,4	1. Tulburări depresive unipolare	26947	9,5
	2. Boli cerebro-vasculare	2003	11,0	2. Boala ischemică a inimii	17813	6,3
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	982	5,4	3. Boli cerebro-vasculare	17284	6,1
	plămâni	793	4,4	4. Tulburări determinate de		
	4. Boli inflamatorii ale inimii	786	4,3	abuzul de alcool	12595	4,5
	5. Ciroză a ficatului	651	3,6	5. Ciroză a ficatului	12094	4,3
	6. Cancer la colon şi rect	608	3,3	6. Accidente autoprovocate	10458	3,7
	7. Boli pulmonare cronice obs-	586	3,2	7. Cancer la trahee, bronhii şi	9154	3,2
	tructive			plămâni		
	8. Accidente autoprovocate	575	3,2	8. Pierderea auzului, limitarea	8854	3,1
	9. Infecții ale aparatului respira-	564	3,1	auzului la adulți	8247	2,9
	tor inferior			9. Accidente rutiere	7919	2,8
	10. Diabet zaharat			10. Boli pulmonare cronice ob-		
				structive		
ES	Total cauze	355695	100,0	Total cauze	4951588	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	45.18	12,7	1. Tulburări depresive unipolare	274925	5,6
	2. Boli cerebro-vasculare	34880	9,8	2. Boala ischemică a inimii	254464	5,1
	3. Cancer la trahee, bronhii şi	18298	5,1	3. Tulburări determinate de		
	plămâni	17341	4,9	abuzul de alcool	227749	4,6
	4. Alzheimer şi alte boli mentale	17148	4,8	4. Boli cerebro-vasculare	220220	4,4
	5. Boli pulmonare cronice obs-	13127	3,7	5. Tulburări Alzheimer şi alte boli	216950	4,4
	tructive	9965	2,8	mentale		
	6. Cancer la colon şi rect	9805	2,8	6. Pierderea auzului, limitarea	179798	3,6
	7. Diabet zaharat	6569	1,8	auzului la adulți	165829	3,3
	8. Infecții aparatului respirator	6489	1,8	7. Boli pulmonare cronice obs-	165584	3,3
	inferior			tructive	154604	3,1
	9. Cancer la stomac			8. Accidente rutiere	145699	2,9
	10. Accidente rutiere			9. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
				10. Tulburări determinate de		
				droguri		
SE	Total cauze	91085	100,0	Total cauze	977415	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	20122	22,1	1. Tulburări depresive unipolare	95031	9,7
	2. Boli cerebro-vasculare	9984	11,0	2. Boala ischemică a inimii	86116	8,8
	3. Alzheimer şi alte boli mentale	5024	5,5	3. Boli cerebro-vasculare	52520	5,4
	4. Infecții ale aparatului respira-			4. Tulburări Alzheimer şi alte boli	52277	5,3
	tor inferior	3114	3,4	mentale		
	5. Cancer la trahee, bronhii şi	2954	3,2	5. Pierderea auzului, limitarea	39099	4,0
	plămâni	2742	3,0	auzului la adulți		
	6. Cancer de prostată	2702	3,0	6. Tulburări determinate de abu-	35028	3,6
	7. Cancer la colon şi rect	2341	2,6	zul de alcool	28598	2,9
	8. Boli pulmonare cronice obs-	1994	2,2	7. Boli pulmonare cronice obs-	25508	2,6
	tructive	1637	1,8	tructive	22603	2,3
	9. Diabet zaharat			8. Osteoartrite	20218	2,1
	10. Cancer la sân			9. Cancer la trahee, bronhii şi		
				plămâni		
				10. Accidente autoprovocate		

Țara	Mortalitate			DALYs		
	Cauze	**Total decese**	**% din total**	**Cauze**	**Total DALYs**	**% din total**
TR	Total cauze	436920	100,0	Total cauze	11449790	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	102552	23,5	1. Boala ischemică a inimii	842438	7,4
	2. Boli cerebro-vasculare	62782	14,4	2. Tulburări depresive unipolare	818907	7,2
	3. Situații perinatale	19513	4,5	3. Cauze perinatale	767718	6,7
	4. Boli pulmonare cronice ob-	18221	4,2	4. Boli cerebro-vasculare	730232	6,4
	structive			5. Infecții ale aparatului respirator	383673	3,4
	5. Infecții ale aparatului respira-	12891	3,0	inferior	317991	2,8
	tor inferior	11680	2,7	6. Boli pulmonare cronice ob-	310417	2,7
	6. Hipertensiune	10121	2,3	structive	252122	2,2
	7. Cancer la trahee, bronhii şi	7642	1,7	7. Anomalii congenitale	249240	2,1
	plămâni	6942	1,6	8. Osteoartrite	235894	2,1
	8. Meningite	6679	1,5	9. Meningite		
	9. Boli diareice			10. Boli diareice		
	10. Anomalii congenitale					
UK	Total cauze	599344	100,0	Total cauze	7555040	100,0
	1. Boala ischemică a inimii	120530	20,1	1. Boala ischemică a inimii	653004	8,6
	2. Infecții ale aparatului respira-			2. Tulburări depresive unipolare	586613	7,8
	tor inferior	65395	10,9	3. Boli pulmonare cronice obs-	366584	4,9
	3. Boli cerebro-vasculare	59322	9,9	tructive	365846	4,8
	4. Cancer la trahee, bronhii şi	33314	5,6	4. Boli cerebro-vasculare		
	plămâni	28421	4,7	5. Tulburări determinate de abu-	277584	3,7
	5. Boli pulmonare cronice ob-	19350	3,2	zul de alcool	276347	3,7
	structive	14989	2,5	6. Tulburări Alzheimer şi alte boli		
	6. Cancer la colon şi rect	13162	2,2	mentale	252668	3,3
	7. Cancer la sân	10995	1,8	7. Pierderea auzului, limitarea	229789	3,0
	8. Alzheimer şi alte boli mentale	8431	1,4	auzului la adulți	226081	3,0
	9. Cancer de prostată			8. Cancer la trahee, bronhii şi	162131	2,1
	10. Boli limfatice(lymphomas			plămâni		
	etc.)			9. Infecții ale aparatului respirator		
				inferior		
				10. Tulburări din cauza drogurilor		

Sursa: The European Health Report 2005, p. 95-107.

Anexa nr. 7

Coduri de țări şi grupuri de țări. Abrevieri şi definiții

a) Coduri de țări şi grupuri de țări

AT Austria	EE Estonia	IT Italia	PT Portugalia
BE Belgia	EL Grecia	LU Luxemburg	RO România
BG Bulgaria	ES Spania	LV Letonia	SE Suedia
CY Cipru	FI Finlanda	LT Lituania	SI Slovenia
CZ R. Cehă	FR Franța	MT Malta	SK Slovacia
DE Germania	HU Ungaria	NL Olanda	TR Turcia
DK Danemarca	IE Irlanda	PL Polonia	UK Regatul Unit

UE – 15 (sau vechile state membre): cele 15 state membre ale Uniunii Europene până la 30.04.2004: BE, DK, DE, EL, ES, FR, IE, IT, LU, NL, AT, PT, FI, SE şi UK.

NSM – 10 (sau noile state membre): CY, CZ, EE, HU, LV, LT, MT, PL, SK şi SI.
UE – 25: UE – 15 şi NSM – 10.
CC – 3: BG, RO, TR.

b) Alte abrevieri şi acronime

Eurostat: Departamentul de statistică al UE
INS: Institutul Naţional de Statistică din România
OMS (WHO): Organizaţia Mondială a Sănătăţii
UE: Uniunea Europeană
LEX: Speranţa de viaţă (Life Expectancy – LEX)
HALE: Speranţa de viaţă (la naştere sau la alte vârste) în stare bună de sănătate (Healthy Life Expectancy)
DALYs: ani de viaţă cu stare proastă de sănătate (Disability Adjusted Life Expectancy – years)
PPC – paritatea puterii de cumpărare
PPS – paritatea de cumpărare standard

c) Indicatori : Semnificaţie şi definiţii

Cheltuielile totale de sănătate sunt definite ca sumă a cheltuielilor generale ale guvernului pentru sănătate (denumite şi cheltuieli publice de sănătate) şi a cheltuielilor private de sănătate.

Cheltuielile publice de sănătate cuprind cheltuielile (consolidate) directe şi indirecte (de ex. subvenţiile pe produs, transferuri către gospodării) inclusiv cheltuielile de capital, la toate nivelurile guvernamentale (central/federal, provincie/regiune/stat/district şi localităţi), instituţiilor de securitate socială, organismelor autonome şi alte fonduri extrabugetare. Cheltuielile din această grupă pot fi finanţate din fonduri naţionale interne şi din fonduri/resurse externe (în principal, granturi administrate de instituţii guvernamentale) sau împrumuturi.

Cheltuielile private de sănătate reprezintă suma cheltuielilor efectuate de următoarele entităţi: a) asigurări private de sănătate, scheme de asigurări nonpro-fit, alţi agenţi care oferă prestaţii medicale sau farmaceutice; b) cheltuieli de sănătate efectuate de firme; c) instituţii nonprofit care deservesc în principal gos-podăriile; d) plăţile „din buzunar” efectuate din gospodării. (Detalii metodologice referitoare la determinarea cheltuielilor de sănătate pe surse pot fi găsite în notele explicative la anexele statistice cuprinse în WHO, World Health Report 2005).

DALYs (Disability Adjusted Life Expectancy – years)

Semnificaţie: este o măsură a decalajului dintre starea de sănătate a populaţiei la un moment dat şi o situaţie ideală în care fiecare persoană dintr-o populaţie ar trăi până la bătrâneţe (întreaga durată a vieţii) în deplină sănătate.

Estimările au fost efectuate de OMS, fiind precizat un interval de eroare pentru fiecare caz în parte.

Definiție: numărul mediu de ani pe care o persoană i-ar trăi cu stare de sănătate proastă (sau precară).

***Incidența prin tuberculoză (sau alte boli)* la 100000 locuitori**

Semnificație: incidența prin tuberculoză (sau alte boli) este o măsură importantă de monitorizare a progreselor în ceea ce priveşte gradul de îmbolnăvire a populației unei țări.

Definiție: numărul estimat al cazurilor de noi îmbolnăviri de tuberculoză (sau alte boli) într-un an la 100.000 de locuitori.

Prevalența printr-o cauză medicală

Semnificație: măsoară efectul îmbolnăvirii asupra unei populații şi se exprimă prin rata prevalenței.

Definiție: rata prevalenței reprezintă numărul bolnavilor dintr-o cauză medi-cală la un moment dat exprimată ca proporție în totalul populației.

PPC (paritatea puterii de cumpărare) este o modalitate prin care unii indicatori economici exprimați în monedă națională sunt transformați pe baza unei rate de conversie, pe baza puterii de cumpărare într-o monedă comună (dolari internaționali) care permite comparații internaționale. Moneda de referință poate fi în principiu orice monedă a grupului de țări comparate. OMS foloseşte dolarul SUA ca unitate monetară pentru comparații internaționale.

PPS (Paritatea de cumpărare standard) este o unitate monetară abstractă care permite compararea unor indicatori economici ai țărilor din spațiul Uniunii Europene cu ajutorul acestei unități monetare comune. Este determinată în aşa fel încât PIB pentru ansamblul UE, exprimat în PPS, să fie egal cu PIB exprimat în euro. Un PPS reprezintă acelaşi volum de bunuri şi servicii în toate țările, dar în fiecare țară luată separat este nevoie de altă sumă de bani exprimată în moneda țării respective – în funcție de nivelul prețurilor -, pentru a cumpăra acelaşi volum de bunuri şi servicii.

Rata fertilității totale reprezintă numărul mediu de copii pe care o femeie îi va avea în perioada de reproducere, dacă se mențin ratele actuale de fertilitate corespunzătoare fiecărei vârste.

Rata de mortalitate a adulților sau probabilitatea de a muri (la 100.000 persoane) a adulților cu vârste cuprinse între 15 ani şi 60 ani.

Semnificație: mortalitatea adulților este un indicator important în stabilirea efectelor îmbolnăvirilor în perioada de viață cea mai productivă din punct de vedere economic.

Definiție: probabilitatea de a muri a unei persoane în vârstă de 15 ani înainte ca aceasta să împlinească vârsta de 60 de ani.

Rata mortalității infantile sau probabilitatea de deces a copiilor în vârstă de sub un an. Se exprimă prin numărul deceselor copiilor sub 1 an la 1000 născuți vii.

Semnificație: este un indicator important al stării de sănătate a copiilor.

Definiție: probabilitatea de a muri a unui copil nou-născut înainte ca acesta să împlinească vârsta de un an.

Rata mortalității juvenile sau probabilitatea de deces (la 1000 persoane) a copiilor în vârstă de sub 5 ani.

Semnificație: este un indicator important al stării de sănătate a copiilor.

Definiție: probabilitatea de a muri a unui copil născut într-un anumit an sau perioadă, înainte ca acesta să împlinească vârsta de cinci ani în condițiile ratelor specifice de mortalitate pe vârste.

Rata mortalității neonatale (la 1000 născuți vii)

Semnificație: mortalitatea în perioada neonatală este considerat un indicator bun atât pentru sănătatea şi îngrijirea maternală cât şi ale nou-născutului.

Definiție: numărul deceselor în cursul primelor 28 de zile de viață la 1000 de născuți vii într-un anumit an sau o anumită perioadă.

Decesele neonatale pot fi divizate în decese neonatale timpurii care se produc în primele şapte zile de viață şi decese neonatale târzii care se produc după cea de a şaptea zi dar înainte de a împlini 28 de zile de viață.

Rata standardizată de mortalitate, la 100000 locuitori se utilizează în comparații internaționale (sau alte unități teritoriale – județe, de exemplu) şi exprimă rate de mortalitate corectate (standard european) cu structura populației.

Speranța de viață LEX (Life expectancy)

Semnificație: reflectă nivelul mortalității generale a populației. Indicatorul rezumă modelul de mortalitate caracteristic tuturor grupelor de vârstă – copii şi adolescenți, adulți şi vârstnici. Se calculează speranța de viață la naştere sau la anumite vârste (de ex. 60 ani sau 65 ani), pentru total populație şi separat pentru persoanele de sex masculin şi respectiv feminin.

Speranța de viață la naştere sau durata medie a vieții este considerat un indicator sintetic al nivelului de trai, mărimea lui fiind puternic determinată de mortalitatea pe vârste din perioada de referință. Menționăm că acest indicator este utilizat în principal pentru caracterizarea mişcării naturale a populației, dar este nelipsit în analizele consacrate stării de sănătate a populației, ca o expresie sintetică a acesteia.

Definiție: numărul mediu de ani pe care un nou-născut (sau o persoană la diferite vârste) se aşteaptă să îi trăiască în condițiile ratelor de mortalitate specifice înregistrate la momentul respectiv.

Speranța de viață în stare bună de sănătate HALE (Healthy life expectancy)

Semnificație: este o măsură sintetică a nivelului mediu al sănătății populației şi exprimă speranța de viață la naştere sau la anumite vârste ajustată (prin scădere) cu numărul anilor estimați că vor fi trăiți în condiții de boală. Ca şi în cazul indicatorului speranța de viață (standard) HALE este estimat separat pentru persoanele de genul masculin şi feminin.

Definiție: numărul mediu de ani care se aşteaptă a fi trăiți de o persoană în „deplină stare de sănătate" prin luarea în considerare a numărului anilor trăiți într-o stare de sănătate mai puțin bună din cauza bolilor şi/sau accidentelor nonfatale.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 194/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

LIBERALIZAREA COMERȚULUI CU SERVICII ÎN UE
– IMPLICAȚII PENTRU ROMÂNIA –

dr. Agnes GHIBUȚIU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

Deşi principiul liberei circulaţii a serviciilor şi dreptul de stabilire au fost enunţate încă în Tratatul de la Roma (1957), iar serviciile au ajuns să deţină aproape 70% din activitatea economică a UE, obiectivul integrării acestora în piaţa internă nu a putut fi realizat nici până în zilele noastre.

În ultimii ani, lipsa progreselor pe calea integrării pieţelor de servicii a început să fie resimţită tot mai mult ca o gravă ameninţare la adresa competitivităţii economiei UE, atât în raport cu tradiţionalul său rival – SUA –, cât şi cu unele ţări în curs de dezvoltare aflate într-un proces rapid de industrializare, mai ales din Asia. Fragmentarea pieţei interne datorită diferenţelor în materie de reglementări şi de standarde generează costuri uriaşe de operare furnizorilor de servicii europeni, care nu pot concura pe piaţa celorlalte state membre cu aceeaşi eficienţă cu care concurează pe pieţele lor naţionale.

Recunoaşterea, la reuniunea Consiliului European de la Lisabona din martie 2000, a importanţei serviciilor pentru consolidarea competitivităţii economiei europene a declanşat o adevărată ofensivă a Comisiei Europene în scopul eliminării obstacolelor legislative şi administrative din calea comerţului intracomunitar cu servicii şi al creării condiţiilor-cadru necesare sporirii competitivităţii ramurilor de servicii. În contextul vastului program de eficientizare a pieţei interne adoptat prin Agenda de la Lisabona, se află în derulare mai multe acţiuni strâns corelate şi cu impact major asupra sectorului de servicii: (1) dezbaterea în Parlamentul European a proiectului de Directivă privind serviciile în piaţa internă, introdus în 2004; (2) realizarea Planului de acţiune al Comisiei Europene în vederea sporirii competitivităţii serviciilor prestate întreprinderilor; şi (3) participarea activă a UE la negocierile globale vizând serviciile în cadrul Rundei Doha.

Integrarea serviciilor în piaţa internă şi sporirea competitivităţii companiilor europene ca urmare a acestor demersuri ridică provocări majore la adresa României. Pentru a face faţă concurenţei sporite pe piaţa internă a serviciilor şi a beneficia de noile oportunităţi în calitate de viitor membru al UE, România va trebui să-şi consolideze substanţial capacităţile generatoare de fluxuri de servicii. Un asemenea deziderat este cu atât mai stringent cu cât dezavantajele sale competitive în sfera serviciilor sunt numeroase, atât în raport cu UE-15, cât şi cu noile state membre şi candidate.

Lucrarea de faţă îşi propune: (1) să investigheze cauzele, conţinutul şi impactul iniţiativelor recente ale UE în direcţia creării pieţei interne a serviciilor; (2) să identifice provocările pe care le ridică la adresa României realizarea acestui obiectiv; şi (3) să formuleze sugestii în termeni de politică economică menite a sprijini factorii de decizie în eforturile de abordare a acestor provocări.

1. SERVICIILE ÎN CONTEXTUL PIEȚEI INTERNE: O SUCCINTĂ RETROSPECTIVĂ

Libera circulație a serviciilor reprezintă – alături de libera circulație a bunurilor, persoanelor şi capitalului – cei patru piloni de bază ai construcției europene, în sensul că “cele patru libertăți” alcătuiesc însuşi fundamentul pieței interne. Prin stipularea celor patru libertăți, Tratatul de la Roma punea încă din 1957 bazele marii piețe interne sub denumirea de “piața comună”.

Încercările de deschidere a piețelor de servicii sunt asociate, aşadar, cu înseşi originile Comunității. Astfel, Titlul III al Tratatului de la Roma denumit “Libera circulație a persoanelor, serviciilor şi capitalului” asigura cadrul legal pentru liberalizarea serviciilor în Comunitate. Tratatul recunoştea două canale de desfăşurare a tranzacțiilor internaționale cu servicii: prin comerț şi prin filialele stabilite în străinătate (sau dreptul de stabilire).[1] Viteza de liberalizare prin intermediul celor două căi a diferit substanțial de-a lungul timpului: dacă progresul sub aspectul dreptului de stabilire a fost relativ lin, liberalizarea comerțului propriu-zis cu servicii nu a progresat semnificativ până la mijlocul anilor ‘80 (Buigues, Sapir, 1993).

Deşi libera circulație a serviciilor şi dreptul de stabilire au constituit parte integrantă a Tratatului de la Roma, punerea în practică a prevederilor vizând integrarea piețelor de servicii în cadrul Comunității Europene s-a dovedit deosebit de dificilă pe parcursul timpului, iar progresul înregistrat pe calea realizării comerțului liber în sfera serviciilor a fost destul de limitat înainte de anii ‘80. În mare parte, această situație s-a datorat faptului că sectoarele de servicii au tins să fie foarte sever reglementate în țările membre, iar diferențele în materie de reglementări şi de standarde au inhibat comerțul şi concurența în plan intracomunitar. Aşa se explică de ce conceptul de liberă circulație a serviciilor a început să se materializeze abia prin implementarea Programului de creare a pieței interne unice, adoptat în 1986 şi prevăzut a fi realizat până în 1992. Întrucât Comunitatea a început să abordeze relativ târziu problema complexă a liberei circulații a serviciilor, în fapt, numeroase segmente de servicii nu sunt complet liberalizate nici în ziua de azi. Aceste întârzieri şi neîmpliniri ilustrează de altfel dificultățile cu care se confruntă demersul liberalizării de mare anvergură a tranzacțiilor internaționale cu servicii, datorită în mare parte naturii serviciilor şi, respectiv, particularităților intrinseci ale comerțului cu servicii. Este vorba, înainte de toate, de capacitatea redusă a serviciilor de a fi prestate pe piețele internaționale şi de mobilitatea redusă a furnizorilor de servicii, care explică de

[1] *În principiu, conceptul liberei circulații a serviciilor se materializează prin obligația statelor membre de a asigura ca dreptul de stabilire şi libertatea de a furniza servicii oriunde în UE să nu fie împiedicate de legislațiile naționale.*

ce în Comunitatea Europeană – ca de altfel şi în celelalte părți ale lumii – piețele de servicii au rămas timp îndelungat protejate de concurența străină.

Desigur, integrarea pieței serviciilor diferă în multe privințe de integrarea pieței bunurilor. Serviciile transfrontaliere fiind de regulă intangibile, nu sunt supuse taxelor vamale şi, prin urmare, nu există o uniune vamală în sfera serviciilor. Tratatul CE, în special în versiunea Tratatului de la Roma[1], prezintă un puternic contrast între obligațiile detaliate de liberalizare privitoare la bunuri şi practic absența detaliilor privind liberalizarea serviciilor, condiționată, la rândul ei, în unele cazuri importante. În plus, istoria CE diferă pregnant sub aspectul celor două evoluții: în timp ce uniunea vamală a fost realizată la mijlocul anului 1968, iar barierele de natura reglementărilor au fost cel puțin abordate ulterior, până spre mijlocul anilor ‘80 s-a făcut prea puțin – sau aproape nimic – în domeniul serviciilor (Pelkmans, 2003).

Din punct de vedere economic, această neglijare a serviciilor pare cu atât mai surprinzătoare cu cât deja în anul 1990 ponderea serviciilor de piață în PIB crescuse cu 10 puncte procentuale față de anul 1970, ajungând la 48,2%[2], iar între anii 1980 şi 1990 fuseseră create 10,4 milioane de locuri de muncă în sectorul serviciilor de piață (comparativ cu o pierdere de 3,6 milioane de locuri de muncă în industrie) (Buigues, Sapir, 1993).

Momentul de cotitură, în contextul lipsei aproape totale a progresului în ceea ce priveşte integrarea piețelor de servicii, a venit odată cu Cartea Albă privind finalizarea pieței interne (cuprinzând Programul CE-92), care este o încercare majoră a Comisiei Europene de a crea o piață europeană integrată în mod real.[3] În timp ce Programul de creare a pieței interne unice adoptat în 1986 şi prevăzut a fi realizat până în 1992 poate fi privit ca pasul final către libera circulație a bunurilor în interiorul Comunității, în cazul serviciilor, acesta a însemnat doar începutul ultimului pas spre libertatea de circulație. Este important de notat faptul că, din totalul celor aproape 300 de măsuri conținute în

[1] *Tratatul de la Roma din 1957 de instituire a Comunității Economice Europene a cunoscut trei revizuiri majore, respectiv: Actul unic european (negociat în 1985/intrat în vigoare în 1987), Tratatul de la Maastricht (1991/1993) şi Tratatul de la Amsterdam (1997/1999) (Pelkmans, 2003).*

[2] *Ponderile respective erau de: 30% în cazul industriei prelucrătoare; 14,5% în cazul serviciilor non-piață şi 5,9% în cazul construcțiilor. În 1990, serviciile de piață dețineau 42% din forța de muncă (Buigues, Sapir, 1993).*

[3] *Eliminarea taxelor vamale în comerțul cu bunuri şi adoptarea unui tarif vamal comun s-au înfăptuit la 1 iulie 1968. Dar în anii următori nu s-a concretizat nici o liberalizare în domeniul serviciilor, al capitalului şi al persoanelor şi numeroase noi bariere de natură netarifară (restricții cantitative, norme şi diferențe în materie fiscală) aveau să amputeze liberalizarea modestă obținută. În aceste condiții, voința de a consolida obiectivul inițial – realizarea unei veritabile piețe comune –, de data aceasta sub denumirea de "marea piață", şi-a găsit materializarea în* Cartea albă*, care cerea suprimarea tuturor barierelor din calea schimburilor intracomunitare.*

Cartea Albă, un număr de 50 vizau serviciile, în principal serviciile financiare, transporturile, serviciile de telecomunicații şi serviciile profesionale (Buigues, Sapir, 1993).

Decizia de liberalizare a comerțului cu servicii intracomunitar a fost motivată de schimbările intervenite în economia mondială, în special în plan tehnologic, dar şi în termenii politicilor de reglementare a fluxurilor comerciale şi investiționale, ale căror efecte au început să amenințe competitivitatea economiei Comunității în condițiile în care piețele de servicii erau fragmentate. Pe de altă parte, decizia a coincis cu eforturile la nivel global de liberalizare a comerțului cu servicii în cadrul negocierilor comerciale multilaterale din Runda Uruguay (1986-1993/1994), ca răspuns la aceleaşi mutații intervenite în oferta globală. Dacă până în anii '80 concurența în sfera serviciilor a fost privită cu multă reținere, aceasta s-a impus în anii următori ca un mijloc important pentru îmbunătățirea eficienței economiei Comunității.

Liberalizarea pieței serviciilor inițiată la mijlocul anilor '80 a avut însă un impact limitat. Întrucât s-a restrâns doar la anumite ramuri de servicii, efectele sale în termeni de creştere a eficienței nu s-au răsfrânt asupra întregului sector şi, respectiv, asupra ansamblului economiei. De fapt, procesul de liberalizare – care a început în sfera telecomunicațiilor pentru a se extinde ulterior şi asupra serviciilor cu intensitate mare în TIC – a fost mai curând rezultatul progresului tehnologic şi al deciziilor unilaterale (autonome) ale statelor membre decât al acțiunilor concertate la nivel comunitar.

Prin urmare, problema vulnerabilității economiei europene sub aspectul competitivității a rămas în continuare deschisă. Mai mult decât atât, în ultimii ani au început să se manifeste tot mai vizibil dezavantajele UE în materie de competitivitate în raport cu tradiționalul său rival – SUA –, dar şi punctele sale vulnerabile în raport cu unele țări în curs de dezvoltare aflate într-un proces rapid de industrializare, mai ales din Asia.

2. CAUZELE INTENSIFICĂRII PREOCUPĂRILOR UE VIZÂND LIBERALIZAREA PIEȚELOR DE SERVICII

Intensificarea preocupărilor la nivelul UE pentru constituirea unei piețe integrate a serviciilor trebuie asociată, înainte de toate, cu reuniunea Consiliului European de la Lisabona din martie 2000, care a recunoscut importanța serviciilor pentru economia europeană, în general, şi pentru realizarea obiectivului creşterii competitivității acesteia, în particular. Cu acest prilej s-a conştientizat la nivel oficial faptul că cel mai mare potențial neexploatat pentru creşterea economică şi ocuparea forței de muncă este localizat în sectorul de servicii. La fel de clar a devenit şi faptul că, pentru exploatarea oportunităților oferite de noua economie, susținută de noile TIC, dar şi de activitățile de servicii, sunt necesare eforturi noi şi mai substanțiale în direcția eliminării obstacolelor rămase în calea comerțului intracomunitar cu servicii şi, respectiv, a integrării piețelor de servicii.

În cadrul vastului program de reformă destinat eficientizării pieței interne a UE, adoptat prin Agenda de la Lisabona, în prezent se derulează mai multe acțiuni cu impact major asupra sectorului de servicii din UE. Judecând după conținutul şi anvergura acestor acțiuni, se poate aprecia că, începând din anii 2004-2005, asistăm la o adevărată ofensivă a Comisiei Europene în direcția eliminării obstacolelor legislative şi administrative în calea comerțului intracomunitar cu servicii şi a creării condițiilor-cadru necesare consolidării competitivității ramurilor de servicii din UE.

Este interesant de notat faptul că factorii cauzali care au condus la intensificarea fără precedent a preocupărilor Comisiei Europene în direcția liberalizării comerțului intracomunitar cu servicii prezintă numeroase similitudini cu acei factori care au stat la baza demersului de liberalizare inițiat la mijlocul anilor '80. Acum, ca şi atunci, mobilul liberalizării rezidă în nevoia consolidării competitivității economiei europene în contextul sporirii amenințărilor din exterior, ca urmare a mutațiilor de mare anvergură intervenite în economia globală sub impactul progresului tehnologic alert şi al tendințelor de liberalizare a regimurilor naționale vizând comerțul şi investițiile. În esență, ceea ce s-a schimbat între timp este doar scara la care acționează factorii exogeni.

Înainte de toate, este vorba de efectele introducerii la scară largă a noilor TIC, care au declanşat o nouă dinamică în evoluția activităților de servicii. Sub impactul acestor tehnologii are loc o reducere a costurilor transmiterii şi obținerii informațiilor, este eliminată nevoia proximității fizice dintre producătorul şi consumatorul de servicii, se produce o accelerare a ratei de difuzare a inovației peste granițele naționale şi se schimbă structura costurilor şi beneficiilor în numeroase activități de servicii. Mai mult decât atât, difuzarea mai rapidă a informațiilor conferă inovației o nouă dimensiune: firmele sunt constrânse să ino-

veze rapid, să reducă costurile şi să-şi îmbunătăţească viteza de reacţie. Dar pentru a spori randamentele de pe urma inovării, firmele au nevoie de acces rapid la spaţii geografice mai largi. Toate aceste evoluţii la un loc au extins notabil potenţialul pentru cererea şi oferta de servicii transfrontaliere în contextul pieţei interne. Valorificarea acestui potenţial presupune însă ca serviciile să se poată deplasa peste graniţele naţionale cu aceeaşi uşurinţă cu care circulă în interiorul fiecărui stat membru.

Difuzarea rapidă şi la scară largă a noilor TIC conjugată cu tranziţia tot mai accentuată către condiţii economice deschise în numeroase părţi ale lumii – ca urmare a liberalizării multilaterale, regionale şi autonome a pieţelor de bunuri, servicii şi capitaluri – a creat noi competitori pentru firmele europene, care se confruntă cu tot mai puţine bariere la intrarea pe pieţele naţionale ale UE. În aceste condiţii, lipsa progreselor pe calea integrării pieţelor de servicii a început să fie resimţită tot mai puternic ca o gravă ameninţare la adresa competitivităţii companiilor europene. În noul climat global tot mai concurenţial şi puternic marcat de evoluţiile dinamice asociate cu noile TIC, avantajele competitive ale firmelor depind într-o măsură crescândă de succesul în proiectarea, managementul şi integrarea serviciilor în operaţiunile şi vânzările lor curente. Numeroase firme din industria prelucrătoare oferă acum servicii alături de bunurile tradiţionale, pentru a crea valoare adăugată şi pentru a se diferenţia faţă de firmele concurente. Astfel, furnizarea eficientă de servicii a devenit un factor major al stimulării concurenţei, care la rândul său stimulează inovaţia, eficienţa şi creşterea calităţii serviciilor.

În fine, preocupările de dată recentă vizând liberalizarea serviciilor la nivelul UE – ca de altfel şi cele de la mijlocul anilor '80 – se află în strânsă legătură cu desfăşurarea unei noi runde globale de negocieri comerciale multilaterale. De data aceasta este vorba de Runda Doha, declanşată în 2001 sub auspiciile OMC, de la care se aşteaptă, printre altele, îmbunătăţirea în continuare a accesului pe pieţele internaţionale de servicii şi perfecţionarea regulilor multilaterale care guvernează comerţul cu servicii.[1] Suprapunerea eforturilor de liberalizare la nivel european cu cele desfăşurate la nivel global nu este întâmplătoare, întrucât reformele în materie de reglementare promovate în sectoarele de servicii sunt mai uşor de înfăptuit de către autorităţile europene/naţionale atunci când acestea sunt ancorate într-un demers global de liberalizare a pieţelor de servicii şi deci în angajamente de liberalizare asumate în plan multilateral.

[1] *Runda Doha reprezintă primul ciclu de negocieri comerciale multilaterale găzduit de OMC, iar agenda sa de lucru – cunoscută şi drept Agenda de dezvoltare de la Doha – este deosebit de ambiţioasă, incluzând printre obiectivele sale: (a) reducerea subvenţiilor de producţie care distorsionează comerţul cu produse agricole, diminuarea taxelor vamale şi eliminarea subvenţiilor de export în sfera produselor agricole; (b) reducerea drastică a taxelor vamale în domeniul produselor industriale, îndeosebi în domeniile de interes pentru ţările în curs de dezvoltare; (c) liberalizarea comerţului cu servicii; şi (d) îmbunătăţirea regulilor multilaterale existente şi convenirea de noi reguli (Ghibuţiu, Câmpeanu et al., 2004).*

3. COSTURILE FRAGMENTĂRII PIEȚEI INTERNE A SERVICIILOR

În contextul evoluțiilor curente din economia globală, îmbunătățirea condițiilor pentru libera circulație a serviciilor şi astfel crearea unei piețe eficiente a serviciilor se impun, aşadar, ca o condiție *sine qua non* pentru descătuşarea dinamismului inerent pieței interne şi pentru stimularea astfel a creşterii economice, a ocupării forței de muncă şi a competitivității economiei UE. Totodată, existența unei piețe interne eficiente pentru servicii este reclamată de nevoia însăşi a exploatării oportunităților oferite de noua economie, ale cărei forțe motrice sunt noile TIC şi activitățile de servicii asociate cu aceste tehnologii.

Diagnoza stadiului actual al pieței interne. Realitățile economice curente din UE arată că obiectivul integrării piețelor de servicii nu a putut fi realizat până acum. În timp ce unificarea pieței interne este foarte avansată sub aspectul liberei circulații a bunurilor, aceasta este doar parțială în cazul serviciilor, deşi importanța acestor din urmă activități pentru economia europeană a crescut continuu, ajungând să dețină în prezent 60-70% din PIB şi, respectiv, din populația activă a statelor membre ale UE. Pe de altă parte, deschiderea piețelor de servicii este extrem de inegală în plan sectorial: în timp ce este mai avansată în anumite sectoare, cum ar fi telecomunicațiile sau transporturile aeriene, aceasta a progresat mult mai puțin în alte sectoare, cum ar fi sectorul serviciilor financiare[1] sau al serviciilor publice.

După cum recunoaşte însăşi Comisia Europeană, unele piețe de servicii se caracterizează printr-un grad ridicat de concurență şi de integrare la nivel european, precum telecomunicațiile, transporturile rutiere şi aeriene. Introducerea concurenței în aceste sectoare a sporit numărul întreprinderilor care operează în condiții de piață, contribuind la reducerea prețurilor, îmbunătățirea calității serviciilor, la extinderea varietății serviciilor oferite şi la stimularea ocupării forței de muncă.[2] Pe de altă parte, numeroase industrii de servicii continuă să opereze încă în piețe fragmentate, din cauza obstacolelor ridicate în calea comerțului intra-UE de reglementările şi standardele divergente din statele membre. Barierele care afectează în mod curent piața internă în domeniul serviciilor sunt atât de natură legislativă, cât şi administrativă şi se încadrează

---

[1] *Liberalizarea serviciilor financiare este strâns legată de libera circulație a capitalurilor, care a devenit efectivă abia la 1 iulie 1990, chiar dacă aceasta nu a permis – din motive legate de diferențe în materie de sisteme juridice şi fiscale, de proceduri de supraveghere etc. – crearea unei piețe financiare veritabile (Buzelay, 2003).*

[2] *Commission of the European Communities,* Second Implementation Report of the Internal Market Strategy 2003-2006*, COM (2005) final.*

într-o largă paletă, începând cu cerinţe duble de licenţă, teste de necesitate economică şi terminând cu interdicţii directe.[1]

Fragmentarea pieţei interne generează costuri uriaşe de operare furnizorilor de servicii europeni, întrucât aceştia nu pot concura pe pieţele celorlalte state membre cu aceeaşi eficienţă cu care concurează pe piaţa lor naţională. Totodată, fragmentarea împiedică procesul de inovare şi de creştere a productivităţii, menţinând preţurile în unele părţi ale UE la niveluri mai înalte decât ar fi acestea într-o piaţă internă mai integrată. Nu încape nici o îndoială că eliminarea acestor restricţii şi deschiderea frontierelor din calea furnizării serviciilor ar exercita un efect direct asupra întregii economii a UE. Calculele confirmă că, datorită abolirii frontierelor interne în urmă cu 10 ani, piaţa internă a stimulat creşterea economică a UE cu cel puţin 1,8%, a sporit prosperitatea pe ansamblul UE cu aproape 900 miliarde euro şi a contribuit la crearea unui număr de 2,5 milioane locuri de muncă suplimentare. Continuarea acestui succes presupune progrese urgente în planul creării unei pieţe interne reale în domeniul serviciilor, al integrării pieţelor financiare şi al stimulării inovaţiei la nivelul UE, orice întârziere în aceste domenii putând submina competitivitatea şi prosperitatea UE, precum şi posibilitatea acesteia de a beneficia pe deplin de avantajele potenţiale ale lărgirii.[2]

Or, analizele recente efectuate de Comisia Europeană relevă fără nici un echivoc progresul lent înregistrat în planul creării unei pieţe interne reale în domeniul serviciilor şi, implicit, consecinţele negative pentru economia europeană.[3] Astfel, dincolo de creşterea economică lentă, evoluţia indicatorilor de bază ai economiei UE în anii 2004-2005 constituie un semnal de alarmă că integrarea pieţei interne stagnează, în special în sfera serviciilor, iar impactul pieţei interne asupra concurenţei înregistrează o diminuare. Ritmul de creştere a comerţului cu produse prelucrate a început să încetinească, ceea ce echivalează cu o diminuare a presiunilor asupra firmelor europene de a-şi îmbunătăţi performanţele economice. Drept urmare, preţurile în UE nu mai manifestă convergenţă, deşi diferenţele de preţ între statele membre ale UE sunt mult mai

---

[1] *Exemple de bariere potenţiale: cerinţele care impun operatorilor stabiliţi într-un stat membru să se stabilească într-un alt stat membru dacă doresc să furnizeze serviciile lor în acesta din urmă; obligaţiile impuse operatorilor care furnizează servicii transfrontaliere de natură să dubleze cerinţele deja îndeplinite în statele lor de origine; regulile care interzic companiilor*
să-şi transfere întregul personal peste graniţă în vederea prestării de servicii; acordarea unui tratament mai puţin favorabil în materie de taxe beneficiarilor serviciilor în cazul în care furnizorul de servicii este stabilit într-un alt stat membru ş.a.

[2] *Commission of the European Communities,* First Implementation Report of the Internal Market Strategy 2003-2006*, COM (2004) final, 21.1.2004.*

[3] *Sunt relevante în acest sens primele două rapoarte privind implementarea Strategiei pieţei interne pentru anii 2003-2006, elaborate de Comisia Europeană în 2004 şi, respectiv, în 2005 (vezi notele 7 şi 9).*

mari decât cele dintre diferitele regiuni ale SUA. Şi, nu în ultimul rând, faptul că UE continuă să investească mai mult în restul lumii decât restul lumii în UE reprezintă un alt semnal de alarmă că se impune de urgență o reformă a cadrului general de reglementare din UE şi o reimpulsionare a pieței interne.

Costurile fragmentării pieței interne. Rezultatele analizelor efectuate la nivelul UE în anii recenți furnizează evidențe tot mai concludente privind costurile uriaşe ale fragmentării piețelor de servicii din UE şi consecințele grave ale acestei fragmentări pentru economia europeană. Sunt edificatoare câteva exemple.

- O analiză elaborată în anul 2004 de The Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis estimează că, dacă piețele de servicii ar fi integrate şi ar funcționa eficient, schimburile comerciale ale UE s-ar majora cu 15-30%, iar stocul de ISD din domeniul serviciilor ar spori cu 20-35%.[1]
- Un studiu realizat în 2005 de specialiştii de la Copenhagen Economics ApS, care îşi propune să evalueze impactul economic al barierelor în calea pieței interne a serviciilor (acoperind un număr de 20 de state membre ale UE), arată că, din cauza reglementărilor naționale curente vizând serviciile de contabilitate, firma unui stat membru doritoare să presteze serviciile sale într-un alt stat membru este confruntată cu costuri care sunt, în medie, cu 20% mai mari decât costurile cărora trebuie să le facă față concurenții autohtoni.[2] Studiul ajunge la concluza că eliminarea acestor bariere ar conduce la creşterea productivității muncii şi, astfel, la sporirea salariilor la nivelul UE în medie cu 0,4%, iar a ocupării forței de muncă cu 0,3%.
- Rezultatele unei analize recente efectuate la nivelul UE demonstrează că lipsa concurenței în sectorul serviciilor financiare este dezavanta-joasă pentru consumatorii din UE întrucât antrenează prețuri mai înalte şi îngustează accesul la credite.[3] Calculele arată că, înainte de anul 2000, barierele din calea firmelor străine din sectorul bancar au determinat o creştere a prețurilor cu circa 5,3%. Se estimează că integrarea serviciilor financiare ar putea conduce la o creştere a PIB pe ansamblul UE cu 130 miliarde euro (la prețurile din 2002), iar a investițiilor în sfera întreprinderilor cu 6,0%.
- În fine, deosebit de îngrijorător este şi faptul că în sectoarele în care nu există legislație specifică la nivelul UE şi deci în care s-ar putea

[1] *CPB Document No. 69, October 2004, Free Movement of Services within the EU, http://www.cpb.nl/eng/pub/document/69/doc69.pdf.*
[2] *Copenhagen Economics ApS,* Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Copenhagen Economics, 14.03.2005, www.copenhageneconomics.com.*
[3] *Vezi: COM (2005) final.*

aplica principiul recunoaşterii reciproce[1], nici producătorii şi nici autorităţile de supraveghere a pieţei nu cunosc cu certitudine în ce măsură produsele provenind dintr-un stat membru pot intra pe piaţa unui alt stat membru, în contextul reglementărilor existente, fără vreo modificare a acestora. Mai mult decât atât, rezultatele unei anchete recente efectuate în rândul întreprinderilor europene relevă că 53% dintre acestea nici măcar nu sunt familiarizate cu acest principiu, iar circa 80% din respondenţi cred că dificultăţile de natura reglementărilor reprezintă principala problemă în calea desfăşurării activităţilor economice în piaţa internă. Impactul acestei ignoranţe este semnificativ în termeni economici. Comisia Europeană estimează că incapacitatea de a aplica în mod adecvat principiul recunoaşterii reciproce a condus la reducerea comerţului cu bunuri în contextul pieţei interne cu până la 10% şi, respectiv, cu 150 miliarde de euro în 2000.[2]

Dovezile care s-au acumulat în legătură cu costurile pe care le incumbă fragmentarea pieţelor de servicii în cadrul UE sunt, aşadar, cât se poate de grăitoare. Această stare de fapt afectează furnizorii şi utilizatorii de servicii – deopotrivă consumatorii finali şi întreprinderile din celelalte ramuri economice, care utilizează serviciile ca inputuri intermediare în procesele de producţie –, iar efectele negative se răsfrâng asupra ansamblului economiei UE, în virtutea relaţiilor crescânde de interdependenţă dintre sectoarele economice.

În aceste condiţii, creşterea nivelului concurenţei şi exploatarea integrală a forţei acesteia au devenit o cerinţă stringentă pentru ca piaţa internă să poată determina întreprinderile să adopte rapid tehnologiile inovatoare, să ridice calitatea produselor şi să reducă preţurile pentru consumatori. Iar acţiunile concrete ale Comisiei Europene din ultimii ani în vederea accelerării liberalizării comerţului intracomunitar cu servicii şi a integrării acestor activităţi în piaţa internă nu reprezintă altceva decât o reacţie de răspuns la această cerinţă.

---

[1] *Conform acestui principiu, nici un stat membru nu are dreptul de a interzice – cu excepţia unor cazuri bine întemeiate, din considerente de interes legitim, precum protecţia sănătăţii sau securitatea – vânzarea pe teritoriul său a oricărui produs care este fabricat sau comercializat în mod legal într-un alt stat membru. De-a lungul timpului, deschiderea pieţei serviciilor din UE a cunoscut trei dimensiuni principale: (1) libertatea de stabilire, care asigură posibilitatea înfiinţării unei filiale pe teritoriul unui alt stat membru în conformitate cu reglementările ţării gazdă; (2) libertatea de prestare a serviciilor, care asigură posibilitatea dezvoltării unei activităţi pe teritoriul unui alt stat membru prin intermediul unei simple agenţii sau sucursale lipsite de personalitate juridică şi supuse reglementărilor ţării de origine; şi (3) practica consimţământului sau a licenţei unice (potrivit căreia, toate aprobările în vederea exercitării unei activităţi obţinute într-un stat membru sunt recunoscute de celelalte state membre ale UE, în virtutea principiului recunoaşterii reciproce).*

[2] *Vezi: COM (2005) final.*

4. NOUA OFENSIVĂ A COMISIEI EUROPENE DE LIBERALIZARE A PIEȚELOR DE SERVICII

Momentul Lisabona. Deşi UE este de câteva decenii bune o economie a serviciilor – în sensul că activitățile de servicii determină în proporție covârşitoare structura producției, consumului şi a fluxurilor comerciale şi investiționale ale UE -, recunoaşterea oficială a importanței serviciilor pentru economia europeană şi pentru consolidarea competitivității acesteia a avut loc cu mare întârziere.[1] Abia cu prilejul reuniunii Consiliului European de la Lisabona din martie 2000 a fost recunoscut în mod explicit faptul că:

- cel mai mare potențial neexploatat al UE pentru creşterea economică şi pentru ocuparea forței de muncă este localizat în sfera serviciilor;
- valorificarea oportunităților oferite de noua economie bazată pe servicii presupune eforturi noi şi mai substanțiale pentru eliminarea obstacolelor rămase în calea comerțului intracomunitar cu servicii şi, respectiv, pentru integrarea acestor activități în piața internă.

Cu alte cuvinte, devenise clar că atingerea ambițiosului obiectiv al transformării UE în cea mai competitivă şi mai dinamică economie bazată pe cunoaştere din lume, capabilă de creştere economică sustenabilă, de crearea de noi şi mai bune locuri de muncă şi de o coeziune socială mai mare, presupune îmbunătățirea calității şi a competitivității industriilor de servicii. La fel de evident devenise şi faptul că o strategie vizând serviciile constituie un ingredient-cheie pentru succesul economic viitor al UE. Drept urmare, Consiliul European de la Lisabona a invitat Comisia Europeană să elaboreze o strategie cuprinză-

[1] *Există mai multe cauze care explică această întârziere: (i) sectorul de servicii înglobează un mare număr de activități disparate, care sunt dificil de clasificat şi de tratat sub acelaşi numitor comun; (ii) statisticile oficiale naționale şi cele ale UE nu reflectă în mod corespunzător importanța serviciilor şi interacțiunea lor cu restul economiei; (iii) din cauza lipsei de date, cercetarea economică în domeniul serviciilor este precară comparativ cu cea din domeniul sectorului primar şi secundar; (iv) serviciile continuă să fie afectate de numeroase prejudecăți moştenite din trecut, cum ar fi aceea că s-ar caracteriza printr-o productivitate a muncii redusă şi un nivel scăzut al inovației; (v) furnizorii de servicii nu sunt bine organizați şi reprezentați la nivelul decizional al UE, în principal datorită marii lor diversități şi lipsei unor interese comune; (vi) şi, nu în ultimul rând, faptul că în tratatele şi deciziile Curții Europene de Justiție serviciile au fost definite într-un sens negativ (rezidual), fără luarea în considerare a importanței lor economice reale, a împiedicat dezvoltarea unei politici adecvate vizând serviciile. În opinia Comisiei Europene, toate aceste aspecte la un loc au obstrucționat vreme îndelungată definirea unei strategii coerente la nivelul UE, care să abordeze problemele şi nevoile sectorului de servicii şi care să înlesnească punerea în practică a prevederilor vizând integrarea piețelor de servicii enunțate încă în Tratatul de la Roma (1957).*

toare în contextul pieței interne, în vederea eliminării barierelor în calea comerțului intracomunitar cu servicii, astfel încât serviciile să se poată deplasa peste granițele statelor membre cu aceeaşi uşurință cu care circulă în interiorul piețelor naționale._

Strategia pieței interne în domeniul serviciilor. Ca răspuns la această solicitare, Comisia Europeană a schițat încă în anul 2000 o *Strategie a pieței interne pentru servicii*[1], dând astfel semnalul pentru începerea procesului de ajustare a pieței interne a UE la acele mutații profunde din economia globală a începutului de mileniu care afectează însuşi modul în care sunt produse, consumate şi schimbate serviciile. Iar evoluțiile care au avut loc în contextul acestei strategii începând cu anii 2004-2005 conduc la aprecierea că, în prezent, Comisia Europeană este angrenată într-o adevărată ofensivă în direcția liberalizării comerțului intracomunitar cu servicii şi, respectiv, a integrării acestor activități în piața internă, pe fundalul intensificării fără precedent a preocupărilor de consolidare a competitivității firmelor europene.

Spre deosebire de încercările din trecut de transpunere în practică a principiului liberei circulații a serviciilor şi a dreptului de stabilire, noua ofensivă are la bază o abordare atotcuprinzătoare, orizontală şi globală, care să permită eliminarea obstacolelor atât în plan legislativ, cât şi administrativ, concomitent cu crearea condițiilor-cadru pentru sporirea productivității şi competitivității întreprinderilor furnizoare şi utilizatoare de servicii (Ghibuțiu, Boureanu, 2005). Totodată, este important de reținut faptul că, în cadrul preocupărilor recente de creştere a competitivității economiei UE, atenția Comisiei Europene este focalizată asupra *serviciilor furnizate întreprinderilor* (denumite în cele ce urmează *servicii de producție*). Prin acest termen generic, Comisia Europeană desemnează serviciile utilizate ca inputuri în procesele de producție, pe care le consideră determinante pentru performanța economică a tuturor celorlalte întreprinderi.

Inițiative cu impact major asupra sectorului de servicii. În cadrul vastului program de reformă destinat eficientizării pieței interne a UE, în prezent sunt în curs de desfăşurare mai multe inițiative ale Comisiei Europene cu impact major asupra sectorului de servicii.

În primul rând, este vorba de o *inițiativă legislativă* a Comisiei Europene, materializată prin introducerea în Parlamentul European, la începutul anului 2004, a proiectului de *Directivă privind serviciile în piața internă*. Scopul Directivei este eliminarea obstacolelor în calea liberei circulații a serviciilor, stimularea concurenței şi încurajarea activităților de servicii transfrontaliere.

În al doilea rând, se află în curs de derulare *Planul de acțiune în domeniul serviciilor de producție,* menit a susține inițiativa legislativă a Comisiei Eu-

---

[1] *European Commission,* An Internal Market Strategy for Services*, COM (2000) 888, 29.12.2000.*

ropene printr-un set de măsuri complementare, destinate eliminării obstacolelor administrative din calea tranzacţiilor cu servicii intra-UE şi sporirii competitivităţii întreprinderilor furnizoare şi utilizatoare de servicii.

În fine, dar nu în ultimul rând, consolidarea capacităţii competitive a întreprinderilor de servicii este urmărită şi *în planul politicii comerciale externe a UE*, prin participarea activă – atât ca entitate, cât şi prin statele sale membre – la negocierile comerciale globale din sfera serviciilor din actuala Rundă Doha. În acest context, UE este preocupată de eliminarea obstacolelor existente pe pieţele internaţionale de servicii, de lărgirea accesului companiilor europene pe aceste pieţe şi de consolidarea regulilor multilaterale care guvernează comerţul internaţional şi fluxurile investiţionale în sfera serviciilor._

Aceste iniţiative se completează reciproc şi sunt subordonate obiectivului întăririi competitivităţii furnizorilor şi utilizatorilor de servicii din zona întreprinderilor europene. În cele ce urmează ne propunem să ne oprim asupra primelor două iniţiative, întrucât ele au implicaţii majore în planul integrării pieţei serviciilor şi, în acelaşi timp, au semnificaţia includerii importanţei şi potenţialului economic al serviciilor pe agenda politică a UE ca o componentă-cheie a strategiei revizuite în materie de competitivitate.

4.1. Semnificaţia Directivei privind serviciile în piaţa internă

În ianuarie 2004, Comisia Europeană a introdus în Parlamentul European proiectul de *Directivă privind serviciile în piaţa internă* (denumită în cele ce urmează Directivă), ca parte a pachetului cuprinzător de reforme menit a eficientiza piaţa internă a serviciilor şi a spori competitivitatea acestor activităţi.[1]

Cunoscută şi drept "Directiva Bolkestein" – după numele fostului comisar pentru piaţa internă, Frits Bolkestein, care a elaborat proiectul pentru Comisia Europeană –, aceasta are ca scop eliminarea barierelor în calea liberei stabiliri şi circulaţii a serviciilor între statele membre, stimularea concurenţei şi încurajarea activităţilor de servicii transfrontaliere.

Efectele Directivei. Directiva este concepută ca un instrument esenţial pentru rezolvarea problemelor ridicate de integrarea pieţelor de servicii, domeniu care – după cum s-a văzut – a fost marcat de insuccese până în prezent. Estimările arată că implementarea Directivei ar conduce la crearea unui număr de 600.000 de noi locuri de muncă şi la creşterea consumului cu 0,6% (echivalând cu 37 miliarde euro) pe ansamblul UE (Copenhagen Economics, 2005).

Dezbaterile deosebit de furtunoase pe care le-a stârnit Directiva în Parlamentul European, dar şi în cercuri mai largi ale UE pun în evidenţă dificultăţi-

[1] *Commission of the European Communities,* Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on Services in the Internal Market*, COM (2004) 2 final/3, 2004.*

le apreciabile cu care se confruntă demersurile curente ale Comisiei Europene de integrare a piețelor naționale de servicii într-o singură piață internă largă şi eficientă. Sunt relevante în acest sens cele peste 1.800 de amendamente aduse proiectului de Directivă în cursul anilor 2004 şi 2005, precum şi amânarea pentru februarie 2006[1] a dezbaterii în plenul Parlamentului European a amendamentelor votate (în noiembrie 2005) de Comitetul pentru piața internă al Parlamentului, dar şi demonstrațiile de stradă ale organizațiilor sindicale din diferitele state membre (inclusiv din România) care au avut loc în tot acest interval. În esență, bătălia în Parlamentul European, dar şi în afara acestuia se dă între susținătorii unei economii de piață concurențiale şi dinamice şi adepții unui model social bazat pe servicii publice, asociat cu monopoluri publice şi cu interese înguste aferente monopolurilor private (aşa-numiții căutători de rente).

Obiectul disputelor îl constituie în special trei aspecte.

Un prim aspect vizează *maniera de abordare* de către Comisia Europeană a demersului de liberalizare a serviciilor în UE, care este *globală, orizontală,* şi nu sectorială. Numeroşi oponenți argumentează că liberalizarea ar fi trebuit bazată pe o listă pozitivă cuprinzând domeniile acoperite de Directivă, ceea ce este în totală opoziție cu abordarea propusă de Comisia Europeană, care specifică domeniile care ies de sub incidența Directivei. Astfel, prevederile Directivei nu acoperă serviciile financiare, comunicațiile electronice şi serviciile de transport, domenii în care există legislație specifică a UE[2] (Europe Information Social, 2005).

Un al doilea aspect controversat se referă la *sfera de acoperire a Directivei*. Oponenții argumentează că propunerea Comisiei Europene ar fi mult prea ambițioasă, întrucât ar afecta o proporție apreciabilă a serviciilor – echivalând cu 50% din PIB al UE – şi nu ar ține cont în mod corespunzător de consecințe. Dar, aşa cum apreciază analiştii, o sferă de acoperire atât de largă are un beneficiu economic uriaş: minimizează distorsiunile care ar fi fost generate de reformele în materie de reglementare bazate pe o abordare sectorială. În schimb, are un cost politic foarte mare, dând naştere unei opoziții înverşunate atât din partea monopolurilor publice care au mai rămas, puține la număr, cât şi din partea puzderiei de monopoluri private, mici, dar puternice (Messerlin, 2005).

---

[1] *Din cauza confruntărilor parlamentare acerbe, solicitarea Consiliului European ca Directiva să fie adoptată în 2005 nu a putut fi onorată. Consiliul European solicitase acest termen în baza recunoaşterii importanței acestei măsuri legislative pentru competitivitatea UE şi pentru Strategia de la Lisabona.*

[2] *În domeniul serviciilor financiare se aplică deja controlul țării de origine, recunoaşterea reciprocă a acestui control şi "paşaportul unic" bazat pe armonizarea normelor prudențiale. Comunicațiile electronice sunt acoperite de un pachet de directive adoptat în 2002. În sfera serviciilor de transport există, de asemenea, legislație specifică UE; întrucât UE a liberalizat deja, fie parțial, fie total, transporturile rutiere, feroviare, aeriene, maritime şi pe apele interioare, Directiva nu s-ar aplica acestora.*

Cel de-al treilea aspect – care este totodată şi cel mai aprig disputat – vizează *mecanismele de liberalizare* inerente Directivei şi îndeosebi “principiul țării de origine”, gândit ca modalitatea preponderentă de liberalizare a piețelor de servicii. Conform acestui principiu, o companie poate furniza servicii în baza reglementărilor din țara de origine (în care îşi are sediul), şi nu a celor din țara de destinație.[1] Introducerea acestui principiu reprezintă aspectul cel mai inovator al Directivei, dar aceasta conține şi alte elemente valoroase, care pot exercita un impact la fel de amplu asupra pieței serviciilor din UE, cum ar fi propunerile privind înființarea biroului unic, eliminarea/reducerea barierelor din calea stabilirii firmelor, armonizarea reglementărilor în anumite zone ş.a.

Adversarii “principiului țării de origine” (ca variantă a principiului recunoaşterii reciproce) consideră că acesta nu ar fi instrumentul potrivit pentru a deschide piețele de servicii europene şi că soluția optimă ar fi o abordare bazată pe o combinație între principiul recunoaşterii reciproce, armonizare şi standardizare, mai ales că o asemenea abordare s-ar fi dovedit deja funcțională în sectorul bunurilor materiale. Totodată, în rândul acestora este larg împărtăşită temerea că aplicarea “principiului țării de origine” ar conduce la reducerea calității serviciilor, la diminuarea protecției lucrătorilor şi la “dumping social”, prin subminarea forței de muncă locale de către forța de muncă mai prost plătită provenind din alte țări (Europe Information, 2005).

Pe de altă parte, promotorii “principiului țării de origine” susțin nevoia aplicării acestuia, întrucât apreciază că abordările utilizate până acum pentru liberalizarea serviciilor transfrontaliere în interiorul UE nu au dat roadele scontate. În opinia acestora, “principiul țării de origine” ar fi de natură să genereze reforme reale în materie de reglementare, întrucât fiecare stat membru ar încerca să asigure ca furnizorii săi (naționali) de servicii să se bucure de avantaje competitive prin adoptarea unor legi şi reglementări mai eficiente (Messerlin, 2005).

Este important de reamintit în acest context faptul că, pe parcursul ultimelor două decenii, s-au conturat treptat trei căi de liberalizare a serviciilor: (1) *deplina armonizare a reglementărilor naționale* existente (fie prin adoptarea reglementării unuia dintre statele membre, fie prin adoptarea unei reglementări comune prin negocieri); (2) o abordare *combinată* (adică limitarea armonizării la prevederile- ”cheie” ale reglementării comune care urmează a fi adoptată şi impunerea principiului ”recunoaşterii reciproce” pentru restul prevederilor); şi (3) extinderea principiului recunoaşterii reciproce la toate prevederile reglementărilor

[1] *Sub aspectul sferei de aplicare a Directivei, este foarte importantă distincția dintre sectoarele exceptate de la aplicarea întregii Directive şi sectoarele exceptate de la aplicarea “principiului țării de origine”. De exemplu, aspectele legate de legislația muncii existentă în țările membre (salariul minim, condițiile de muncă, recunoaşterea diplomelor etc.) ies de sub incidența aplicării “principiului țării de origine”, supunându-se în continuare reglementărilor din țările de destinație (*Europe Information Social*, 2005).*

– aşa-numitul *“principiu al țării de origine”* –, această abordare fiind de cele mai multe ori combinată cu angajamente de “non-armonizare” din partea statelor membre vizând unele legi conexe, precum reglementările din domeniul pieței muncii sau al asigurărilor sociale, care rămân sub controlul statelor membre gazdă (Messerlin, 2005). Noua Directivă recurge într-o măsură semnificativă la cea de-a treia opțiune, tocmai datorită faptului că celelalte două nu au funcționat bine până acum, iar evidențele empirice confirmă acest lucru.

Astfel, un studiu elaborat recent de Secretariatul OCDE oferă o evaluare cantitativă a incapacității Programului pieței interne unice (lansat la mijlocul anilor ’80) de a exercita efecte reale în termeni de deschidere a industriilor de servicii în fața concurenței intracomunitare. Pornind de la o bază de date internaționale privind reglementările aplicate de țările membre ale OCDE, studiul furnizează indicatori ai reglementării pieței produselor – de la reglementările cel mai puțin restrictive (0) la cele mai restrictive (6) – în 30 de țări membre ale OCDE pentru anii 1998 şi 2003 (Conway, Janod *et al.,* 2005). În pofida limitelor sale intrinseci, un asemenea exer-cițiu conduce la rezultate importante – după cum ilustrează tabloul 1 –, confirmând concluziile la care au ajuns în ultimii ani şi alte studii (Messerlin, 2001), şi anume că:

(1) sub aspectul calității reglementărilor, UE-15 s-a aflat în urma membrilor neeuropeni ai OCDE (Australia, Canada, Islanda, Japonia, Noua Zeelandă şi SUA) atât în 2003, cât şi în 1998, îmbunătățindu-şi situația relativă doar în raport cu Elveția şi Norvegia;

(2) nu se manifestă nici o convergență la nivelul statelor membre ale UE: unele dintre ele continuă să se bucure de reglementări mai bune, în timp ce altele continuă să ocupe ultimele locuri din grupul țărilor membre ale OCDE.

Această stare de fapt sugerează că Programul pieței interne unice a avut un impact nesemnificativ până în prezent, iar liberalizarea serviciilor a fost generată mai curând de progresul tehnologic sau de deciziile autonome ale statelor membre decât de acțiunile întreprinse la nivelul UE. Singura schimbare care s-a produs între anii 1998 şi 2003 se referă la progresul remarcabil făcut de unele noi state membre, cum ar fi Slovacia.

Prin urmare, studiul OCDE confirmă că de la abordările bazate pe armonizare şi/sau recunoaştere reciprocă nu sunt de aşteptat rezultate semnificative în materie de liberalizare a pieței interne. Mai mult, armonizarea deplină ar fi şi mai greu de realizat în contextul unei Comunități lărgite şi mai eterogene decât în contextul unei Comunități mai mici şi mai omogene. Acelaşi lucru s-ar putea spune despre abordarea bazată pe recunoaşterea reciprocă, dacă se are în vedere că în spatele acestui concept atractiv se află demersul spinos şi neplăcut al negocierii nucleului dur ce trebuie armonizat. Tendința de a extinde acest nucleu în detrimentul prevederilor supuse recunoaşterii reciproce va fi, fără îndoială, mult mai puternică într-o Comunitate formată din 25 de state membre eterogene

decât într-o Comunitate de numai 12 sau 15 state membre relativ similare (Messerlin, 2005).

Cu toate acestea, amendamentele propuse în Parlamentul European până la mijlocul anului 2005 indicau o tendință de revenire la instrumentele de armonizare şi/sau recunoaştere reciprocă, dovedind implicit o largă neînțelegere din partea parlamentarilor europeni a motivelor reale pentru care Comisia Europeană a adoptat în Directivă "principiul țării de origine". Este însă încurajator faptul că, în noiembrie 2005, Comitetul pentru piața internă din Parlamentul European a votat în favoarea unui set de amendamente care menține relativ intact controversatul "principiu al țării de origine", chiar dacă reduce considerabil sfera de aplicare a Directivei.[1] Deşi votul din Comisia pentru piața internă a fost considerat un important succes repurtat de tabăra parlamentarilor cu orientare de dreapta, rezultatul votului a fost atât de strâns încât nu este încă foarte sigur că amendamentele propuse de Comisie vor fi adoptate prin votul în plenul Parlamentului European din februarie 2006 (Europe Information Social, 2006).

Tabloul 1: Indicatori ai reglementării pieței produselor*)
în țările membre ale OCDE

(0=reglementările cel mai puțin restrictive; 6=cel mai restrictive)

	Ierarhia în 1998		Ierarhia în 2003	
	Țara	**Indicator**	**Țara**	**Indicator**
1.	*Marea Britanie*	1,1	*Marea Britanie*	0,9
2.	Australia	1,3	Australia	0,9
3.	SUA	1,3	SUA	1,0
4.	Canada	1,4	Islanda	1,0
5.	Noua Zeelandă	1,4	Noua Zeelandă	1,1
6.	*Danemarca*	1,5	*Danemarca*	1,1
7.	*Irlanda*	1,5	*Irlanda*	1,1
8.	Islanda	1,6	Canada	1,2
9.	*Olanda*	1,8	*Suedia*	1,2
10.	*Austria*	1,8	Japonia	1,3
11.	*Suedia*	1,8	*Finlanda*	1,3
12.	Norvegia	1,8	*Olanda*	1,4
13.	*Germania*	1,9	*Austria*	1,4
14.	Japonia	1,9	*Germania*	1,4
15.	*UE-15*	2,0	*Belgia*	1,4
16.	*Belgia*	2,1	*Slovacia*	1,4

[1] *Spre deosebire de proiectul inițial de Directivă, sunt scoase de sub incidența Directivei serviciile juridice (inclusiv notariatele), jocurile de noroc, serviciile de ocrotire a sănătății (publice şi private) şi serviciile audiovizuale (*Europe Information Social*, 2006).*

	Ierarhia în 1998		Ierarhia în 2003	
	Țara	**Indicator**	**Țara**	**Indicator**
17.	*Finlanda*	2,1	*UE-15*	1,4
18.	*Portugalia*	2,1	Norvegia	1,5
19.	Elveția	2,2	Coreea de Sud	1,5
20.	*Spania*	2,3	*Portugalia*	1,6
21.	Mexic	2,4	*Spania*	1,6
22.	*Franța*	2,5	Elveția	1,7
23.	*Ungaria*	2,5	*Franța*	1,7
24.	Coreea de Sud	2,5	*Cehia*	1,7
25.	*Grecia*	2,8	*Grecia*	1,8
26.	*Italia*	2,8	*Italia*	1,9
27.	*Cehia*	3,0	*Ungaria*	2,0
28.	*Slovacia*	3,0	Mexic	2,2
29.	Turcia	3,1	Turcia	2,3
30.	*Polonia*	3,9	*Polonia*	2,8

*Notă: *)Includ şi servicii, precum serviciile de distribuție, care sunt acoperite de Directivă.*

Sursa: Conway, Janod et al. (2005).

Perspectivele Directivei. Noua inițiativă legislativă menită a elimina obstacolele din calea pieței interne a serviciilor şi a integra piețele naționale de servicii într-o singură piață vastă ridică o serie de probleme care sunt dificil de soluționat. Cert este că Directiva propusă de Comisia Europeană apare ca o evoluție logică – şi nu ca o schimbare de curs – a procesului de integrare europeană în decursul ultimelor patru decenii. Într-o asemenea perspectivă, pare a exista o cerere intrinsecă pentru Directivă, care va continua să existe chiar dacă ea nu va fi adoptată în forma propusă de Comisia Europeană. Implementarea Directivei în forma sa actuală ar reduce costurile înalte ale tranzacțiilor din interiorul UE. Un eşec al adoptării Directivei – în cazul în care aceasta ar suferi modificări de natură să îi reducă semnificativ actuala sferă de aplicare şi profunzime – va impune în mod inevitabil costuri grele economiilor europene şi, ca atare, va fi nevoie de eforturi înnoite în scopul reîntoarcerii la Directiva în forma sa inițială, la nivelul Comunității sau la nivel plurilateral în cadrul Comunității (Messerlin, 2005).

Rămâne de văzut, aşadar, sub ce formă va fi adoptată în cele din urmă Directiva şi când va fi ea implementată la nivelul țărilor membre ale UE. Termenul propus inițial de Comisia Europeană pentru transpunerea Directivei în legislațiile naționale a fost de doi ani – aceasta în varianta în care Directiva ar fi fost adoptată înainte de sfârşitul anului 2005. Comitetul pentru piața internă din Parlamentul European a extins acest termen la trei ani. Dat fiind ritmul lent şi natura dificilă a negocierilor, nu pare probabilă perspectiva ca Directiva să fie adoptată de Consiliul de Miniştri şi de Parlamentul European (care sunt

colegiuitori ai proiectului de Directivă) înainte de anul 2007, ceea ce înseamnă că nu va fi probabil implementată la nivelul întregii UE până în anul 2010 (cel mai devreme).

4.2. Planul de acțiune în vederea sporirii competitivității serviciilor de producție[1]

Planul de acțiune în domeniul serviciilor de producție urmăreşte sporirea competitivității întreprinderilor europene prin eliminarea barierelor administrative din calea piețelor de servicii, în baza transpunerii în practică a propunerilor în termeni de politică economică din Comunicarea Comisiei Europene privind "Competitivitatea serviciilor de producție şi contribuția lor la performanța întreprinderilor europene", din 4 decembrie 2003.[2] Acest din urmă document are două dimensiuni: una analitică, de diagnoză, şi o dimensiune normativă.

Diagnoza serviciilor de producție din UE. Comunicarea Comisiei Europene din 4 decembrie 2003 conține o analiză riguroasă a rolului serviciilor de producție în economia UE şi a contribuției acestora la competitivitatea întreprinderilor europene. Serviciile de producție sunt definite de Comisia Europeană ca ansamblul acelor categorii de servicii care sunt utilizate ca inputuri în procesele de producție şi care afectează în mod direct performanța întreprinderilor, respectiv:

1. **serviciile de afaceri**, acoperind două subgrupuri, respectiv: (i) serviciile cu intensitate mare în cunoaştere, precum serviciile profesionale (informatice, juridice, de contabilitate, consultanță, cercetare-dezvoltare, publicitate, formare profesională etc.); şi (ii) serviciile operaționale, precum cele de curățătorie industrială, de securitate, de secretariat etc.;
2. **serviciile de distribuție** (comerțul cu amănuntul şi cu ridicata);
3. **serviciile de rețea** (transporturile, comunicațiile şi serviciile de electricitate, gaze, apă);
4. **serviciile financiare** (serviciile bancare şi de asigurări).

În urma analizei importanței şi rolului sectorului serviciilor de producție în economia UE, precum şi a evaluării contribuției acestui sector la competitivita-

---

[1] *Utilizăm în cele ce urmează termenul generic de "servicii de producție" pentru desemnarea "serviciilor furnizate întreprinderilor", care, în accepțiunea Comisiei Europene, înglobează categoriile de servicii utilizate ca inputuri în procesele de producție.*

[2] *Commission of the European Communities, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions,* The Competitiveness of Business-Related Services and Their Contribution to the Performance of European Enterprises, *COM (2003) 747 final, 4.12.2003.*

tea economiei europene, Comisia Europeană identifică următoarele sfidări majore la adresa economiei UE:

- slaba performanță a serviciilor de producție constituie una din cauzele majore ale rămânerii în urmă a UE în raport cu SUA în termeni de creştere a productivității muncii;
- ocuparea forței de muncă în acest sector este amenințată de procesul de delocalizare a locurilor de muncă, existând riscul migrării rapide a acestora înspre alte regiuni. Acest fenomen se manifestă deja în anumite segmente ale serviciilor de producție (de exemplu, centrele de consultanță prin telefon, serviciile informatice), iar estimările recente arată că circa 20% din forța de muncă totală a UE ar putea fi afectată de procesul de delocalizare;
- fără creşterea productivității şi a competitivității serviciilor de producție nu va fi posibilă atingerea obiectivelor Agendei de la Lisabona.

Comisia Europeană ajunge la concluzia că, dacă UE nu-şi va îmbunătăți performanțele în ceea ce priveşte dezvoltarea unor resurse umane de înaltă calificare profesională în contextul unei economii bazate pe cunoaştere, sectorul serviciilor de producție va deveni mai puțin competitiv. Aceasta ar putea conduce la o reamplasare a locurilor de muncă din sfera serviciilor în afara UE, similar procesului de delocalizare care a avut loc în sfera industriei prelucrătoare. Or, o asemenea evoluție ar fi în detrimentul sectoarelor industriale, a căror competitivitate este dependentă de existența unei infrastructuri de servicii de înaltă clasă. Totodată, ar conduce la pierderea unor importante piețe în favoarea furnizorilor de servicii din țările din Asia sau din alte zone geografice. În condițiile în care China, de exemplu, pătrunde masiv şi agresiv în industria prelucrătoare, iar India îşi extinde rapid serviciile informatice, UE nu va mai fi în măsură să concureze doar în baza costurilor şi va trebui să se concentreze asupra avantajelor sale competitive pe care le deține, de exemplu, în sfera serviciilor de producție intensive în cunoaştere. De aceea, asigurarea dezvoltării durabile a UE presupune focalizarea urgentă a atenției asupra competitivității serviciilor de producție, prin crearea condițiilor-cadru care să stimuleze factorii responsabili pentru creşterea productivității în acest sector.

Măsurile în termeni de politică economică. Dimensiunea normativă a Comunicării din 4 decembrie 2003 semnalează angajamentul Comisiei Europene de a contracara sfidările identificate prin îmbunătățirea condițiilor-cadru de piață în care operează întreprinderile prestatoare de servicii, în vederea sporirii competitivității acestora. Pachetul de măsuri propus are menirea de a completa măsurile legislative (*Directiva privind serviciile în piața internă*) şi de altă natură (celelalte acțiuni complementare destinate sporirii competitivității întreprinderilor europene) şi vizează, printre altele:

- stimularea concurenței prin eliminarea obstacolelor din calea comerțului cu servicii intra-UE;

- creşterea investiţiilor în noile TIC;
- ridicarea pregătirii profesionale a forţei de muncă şi dezvoltarea competenţelor în sfera TIC;
- stimularea activităţii de cercetare-dezvoltare şi de inovare;
- promovarea creşterii ofertei şi utilizării serviciilor de producţie în regiunile mai puţin dezvoltate şi în viitoarele state membre ale UE;
- elaborarea de indicatori de calitate şi de standarde pentru servicii;
- sporirea gradului de cunoaştere a sectorului de servicii prin îmbunătăţirea statisticilor, a analizelor economice şi a cercetării în domeniul serviciilor.

Planul de acţiune în domeniul serviciilor de producţie. Întrucât măsurile în termeni de politici economice destinate îmbunătăţirii condiţiilor-cadru care afectează costul şi calitatea serviciilor de producţie se intersectează cu numeroase alte politici promovate în mod curent la nivelul UE, Comisia Europeană a considerat necesară crearea unui *cadru coerent* care să asigure o mai bună sinergie între diferitele politici comunitare care afectează serviciile. Pe de altă parte, problemele respective nu preocupă doar Comisia Europeană, ci vizează deopotrivă celelalte instituţii comunitare, guvernele naţionale, precum şi toate entităţile din zona întreprinderilor, interesate în buna funcţionare a sectorului serviciilor de producţie.

De aceea, la 1 aprilie 2004, Comisia Europeană a înfiinţat *Forumul european pentru serviciile de producţie*, menit a identifica căile şi mijloacele în vederea implementării măsurilor propuse, în baza unui vast proces de consultări pe această temă între instituţiile comunitare, statele membre, organizaţiile profesionale, reprezentanţii sindicatelor şi institutele de cercetări. În baza activităţii Forumului, Comisia ar fi urmat să prezinte un *Plan de acţiune* în prima parte a anului 2005, obiectiv care nu a fost însă realizat la termenul propus.

Direcţiile de acţiune care s-au cristalizat în baza activităţii Forumului până la mijlocul anului 2005 au ca numitor comun *îmbunătăţirea transparenţei* în domeniul serviciilor de producţie şi vizează trei aspecte: (i) problemele de măsurare, incluzând o strategie pentru îmbunătăţirea statisticilor, a analizelor economice şi a cercetării în domeniul serviciilor, precum şi pentru ameliorarea sistemului de raportare; (ii) standardizarea pe cale voluntară a serviciilor de producţie; şi (iii) promovarea informaţiilor privind serviciile de producţie. Acţiunile au un caracter orizontal, într-un stadiu viitor urmând să fie avute în vedere şi alte acţiuni direcţionate spre sectoare specifice ale serviciilor de producţie. Calendarul propus pentru implementarea Planului de acţiune este 2006-2008.[1]

---

[1] European Forum on Businesss Related Services, Report, June 2005, Brussels.

5. IMPACTUL ASUPRA ROMÂNIEI AL INTEGRĂRII SERVICIILOR ÎN PIAŢA INTERNĂ

5.1. Efecte în termeni politici şi comerciali

Având în vedere calitatea României de candidat la aderare şi, respectiv, de viitor membru cu drepturi depline, demersurile curente la nivelul UE subordonate obiectivului integrării serviciilor în piaţa internă şi sporirii competitivităţii serviciilor de producţie trebuie să suscite în cel mai înalt grad interesul factorilor de decizie din ţara noastră, deopotrivă la nivel macroeconomic şi microeconomic. Este evident că aceste demersuri vor exercita un impact major în termeni politici şi comerciali asupra României. Acest impact vizează atât sistemul de reglementare şi deci politicile promovate în sectorul de servicii, cât şi fluxurile comerciale din sfera serviciilor ale ţării noastre şi incumbă deopotrivă beneficii şi costuri, oportunităţi şi sfidări.

Efecte în termeni de reglementare. Prin Acordul european, semnat în 1993, care instituia o zonă de comerţ liber între România şi statele membre ale UE, România se angaja să pună în aplicare principiul liberei circulaţii a serviciilor. Totodată, Acordul european enunţa obiectivul României de a deveni membru cu drepturi depline al UE, acest acord fiind conceput deja ca parte a strategiei UE de pregătire a României în vederea accesiunii.

Asumarea angajamentelor de liberalizare a pieţei româneşti de servicii – în baza Acordului european – şi alinierea subsecventă la piaţa internă unică s-au desfăşurat în contextul mai larg al procesului de preluare a acquis-ului comunitar. Preluarea acquis-ului comunitar în domeniul serviciilor i-a permis ţării noastre să se ajusteze sub aspectul reglementărilor naţionale la nivelul curent de liberalizare a pieţei serviciilor din UE. Or, liberalizarea pieţei serviciilor în UE este limitată la ora actuală, atât ca sferă de acoperire sectorială, cât şi ca profunzime. De aceea, liberalizarea de mare anvergură a comerţului transfrontalier în interiorul UE şi integrarea serviciilor în piaţa internă în perspectivă vor presupune pentru România – ca de altfel pentru toate statele membre ale UE – ajustări radicale ale cadrului de reglementare din sectorul de servicii, prin operarea unor modificări semnificative în plan legislativ şi al reglementărilor româneşti în vigoare. Este neîndoielnic că noile obligaţii ale României în materie de liberalizare a pieţei sale de servicii asumate prin aceste modificări vor transcende sensibil nivelul obligaţiilor asumate până în prezent.

Începând din anul 1998, progresele făcute de România în ceea ce priveşte alinierea sa la piaţa internă unică prin prisma liberei circulaţii a serviciilor au făcut obiectul monitorizării în cadrul rapoartelor anuale ale Comisiei Europene, care evaluează abilităţile ţării noastre de a-şi asuma obligaţiile de viitor

membru al UE. În contextul Capitolului 3 (intitulat "Libertatea de a furniza servicii") al acquis-ului, România trebuie să asigure ca *dreptul de stabilire* şi *libertatea de a furniza servicii oriunde în UE* să nu fie împiedicate de legislaţia naţională. În unele sectoare, acquis-ul comunitar prevede *reguli armonizate* care trebuie respectate pentru ca piaţa internă să funcţioneze. Acestea vizează în principal sectorul *serviciilor financiare* (bancare, asigurări, servicii de investiţii şi pieţele de titluri financiare), dar şi anumite *profesiuni specifice* (agenţi comerciali, meşteşugari, fermieri). De asemenea, România trebuie să respecte regulile armonizate privind protecţia datelor personale şi anumite servicii asociate cu societatea informaţională.

În ultimul Raport de ţară, din 2005, Comisia Europeană apreciază că România satisface în general cerinţele impuse de calitatea de membru în termenii transpunerii acquis-ului în sfera *bancară*, a *serviciilor de investiţii* şi a *pieţelor de titluri financiare*, precum şi în sfera reglementărilor asociate cu *societatea informaţională*. În schimb, în domeniul *dreptului de stabilire* şi al *libertăţii de a furniza servicii nefinanciare*, România nu şi-a ajustat decât parţial legislaţia la acquis. De aceea, raportul subliniază că se impun eforturi sporite în scopul satisfacerii angajamentelor şi cerinţelor de accesiune în aceste din urmă domenii, precum şi în cel al *protecţiei datelor personale*. Eforturile trebuie să vizeze în special accelerarea finalizării alinierii în aceste domenii şi eliminarea restricţiilor legale şi administrative în calea stabilirii şi a libertăţii de furnizare a serviciilor[1] (European Commission, 2005).

Rezultă, prin urmare, că, până în momentul aderării, legislaţia românească trebuie adusă în conformitate cu acquis-ul comunitar în ceea ce priveşte dreptul de stabilire şi libertatea de a furniza servicii. Pe de altă parte, acquis-ul în domeniu – aşa cum s-a arătat – nu asigură la ora actuală o integrare reală a serviciilor în piaţa internă. Or, adoptarea *Directivei privind serviciile în piaţa internă* şi punerea în aplicare a măsurilor complementare din Planul de acţiune destinate sporirii competitivităţii întreprinderilor europene vor echivala cu o liberalizare integrală a pieţei serviciilor în UE şi deci cu obligaţia statelor membre – implicit a României – de a elimina toate barierele comerciale care au mai ră-

[1] *În vederea eliminării restricţiilor rămase în calea dreptului de stabilire şi a libertăţii de a furniza servicii nefinanciare, trebuie să mai fie modificate un număr de prevederi legale şi decizii ale autorităţilor publice locale, conform calendarului stabilit prin negocierile de aderare. Totodată, trebuie eliminate, până în momentul aderării, restricţiile orizontale, precum cerinţa obţinerii unei autorizaţii chiar şi pentru furnizarea temporară a serviciilor. De asemenea, în baza reciprocităţii, România va trebui să pună în aplicare legislaţia care permite cetăţenilor din UE accesul la piaţa muncii în aceleaşi condiţii ca şi cetăţenilor români, inclusiv în sectorul public (cu excepţia cazurilor specificate). Orice restricţii, precum cerinţa obţinerii unei autorizaţii în cazul defăşurării unor activităţi economice independente cu caracter temporar pe teritoriul României, trebuie să fie eliminate în momentul accesiunii. România trebuie, de asemenea, să asigure, atât la nivel central, cât şi regional şi local, că nu vor fi impuse în viitor noi restricţii legale sau administrative care încalcă dreptul de stabilire şi libertatea de a furniza servicii (European Commission, 2005).*

mas în calea liberei circulații a serviciilor. Efectul nemijlocit al acestui demers se va traduce prin modificarea sensibilă a protecției acordate sectorului autohton de servicii, în sensul eliminării complete a acesteia.

Beneficii şi costuri ale liberalizării fluxurilor de servicii. Este de aşteptat ca această schimbare în materie de politici comerciale să afecteze configurația fluxurilor de servicii ale României în perspectivă, mai ales din cauza dezavantajelor competitive ale țării noastre în sfera serviciilor în raport cu vechii şi noii membri ai UE. Impactul asupra fluxurilor de servicii nu poate fi însă cuantificat, fiindcă principala sursă pentru evaluarea fluxurilor comerciale externe de servicii ale României o reprezintă statisticile balanțelor de plăți elaborate de BNR (conform metodologiei FMI), iar aceste statistici nu conțin date cu privire la distribuția geografică a fluxurilor de servicii.

Întrucât liberalizarea tranzacțiilor cu servicii intra-UE nu va viza numai comerțul propriu-zis cu servicii, ci şi dreptul de stabilire (adică tranzacțiile cu servicii intermediate prin ISD), se poate anticipa că impactul procesului de liberalizare asupra sectorului românesc de servicii se va materializa printr-o implicare sporită a statelor membre ale UE pe teritoriul românesc sub forma ISD. Un influx sporit de ISD va atrage după sine tehnologii moderne, know-how şi capabilități organizaționale indispensabile modernizării sectorului național de servicii. Aceasta, la rândul său, va conduce la creşterea cantității, diversității şi calității serviciilor furnizate atât consumatorilor finali, cât şi întreprinderilor din celelalte ramuri economice, care utilizează serviciile ca inputuri intermediare în procesele de producție, contribuind astfel la consolidarea competitivității întreprinderilor româneşti.

Integrarea în structurile europene este un proces real şi se poate deja constata o integrare efectivă destul de avansată. Aceasta se reflectă mai ales într-o cooperare directă sporită între firmele româneşti şi cele europene, pusă în evidență de creşterea substanțială după anul 1990 a fluxurilor comerciale şi investiționale provenind din UE, dar şi de adoptarea crescândă de către firmele româneşti a unor tehnologii şi modele de management occidentale. Ponderea UE în exporturile româneşti de bunuri materiale a sporit de la 34% în 1990 la 73% în 2004, iar în importurile respective de la 22% la 65% (European Commission, 2005). Chiar dacă nu este posibilă cuantificarea contribuției UE la comerțul cu servicii al României din cauza lipsei datelor statistice, este de presupus că, în virtutea relațiilor de complementaritate dintre comerțul cu bunuri materiale şi comerțul cu servicii, fluxurile de servicii dinspre şi înspre UE au urmat acelaşi curs ascendent ca fluxurile de bunuri materiale. Semnificativ este şi faptul că țările membre ale UE au ajuns să dețină 65% din stocul total de ISD al României existent la sfârşitul anului 2004 (Oficiul Național al Registrului Comerțului, 2005).

Încorporarea sectorului românesc de servicii în structurile şi în rețelele europene este cea mai scurtă şi cea mai eficientă cale de modernizare a sectorului național de servicii. Adoptarea de către firmele româneşti a standardelor europene capabile să facă față competiției mondiale asigură, în acelaşi timp, acces sporit pe piața globală a serviciilor. În plus, statele membre ale UE au

acumulat o largă experienţă în ceea ce priveşte integrarea sectoarelor lor de servicii în piaţa internă, proces care a fost marcat atât de succese, cât şi de insuccese. Valorificarea experienţiei UE în acest domeniu poate oferi autorităţilor române jaloane clare şi precise pentru elaborarea reformelor din sectorul românesc de servicii, menite a-i spori eficienţa. Acest lucru poate economisi timp şi poate preveni riscurile efectuării unor greşeli în procesul decizional.

În acelaşi timp, ancorarea proceselor de reformă şi de ajustare structurală a industriilor româneşti de servicii în demersurile curente de integrare a serviciilor în piaţa internă – prin preluarea noilor elemente ale acquis-ului comunitar care vor rezulta în urma adoptării *Directivei privind serviciile în piaţa internă* şi a celorlalte măsuri – va accelera mutaţiile pozitive în direcţia creşterii capacităţii economiei româneşti de a genera fluxuri de servicii. Iar în măsura în care impune o anumită disciplină şi anumite constrângeri procesului decizional pe plan naţional, aceste demersuri pot sprijini guvernul român în promovarea măsurilor de politică econo-mică reclamate de reformele complexe şi dificile din sectorul de servicii, punându-l la adăpost în faţa presiunilor protecţioniste exercitate de grupurile de influenţă.

Pe de altă parte, liberalizarea comerţului cu servicii în interiorul UE şi integrarea serviciilor româneşti în piaţa internă vor presupune *costuri de ajustare*. Aceste costuri sunt asociate, înainte de toate, cu imperativul sporirii capacităţii productive a sectorului românesc de servicii pentru a putea face faţă concurenţei pe piaţa UE lărgite. În perspectiva integrării pieţelor de servicii în cadrul UE-25 (proces care va cuprinde şi piaţa românească şi cea bulgărească), furnizorii de servicii din România vor fi expuşi unei concurenţe acerbe din partea companiilor vest-europene, care sunt incomparabil mai puternice.

5.2. Dezavantajele competitive ale României în sfera serviciilor

Este evident că pachetul de măsuri iniţiat recent de Comisia Europeană în plan legislativ (*Directiva privind serviciile în piaţa internă*), dar şi într-un plan mai larg (măsurile complementare destinate sporirii competitivităţii întreprinderilor europene derivând din Planul de acţiune în domeniul serviciilor de producţie) va conduce la îmbunătăţirea condiţiilor-cadru de desfăşurare a acestor activităţi şi, implicit, la creşterea competitivităţii întreprinderilor furnizoare şi utilizatoare de servicii din spaţiul UE. Or, chiar şi fără sporurile previzibile de competitivitate generate de aceste măsuri, performanţele curente ale industriilor de servicii din UE-25 ridică provocări majore la adresa capacităţii României de a face faţă presiunilor concurenţiale în domeniu.

Economiile vechilor state membre ale UE sunt de câteva decenii economii de servicii, în sensul că aceste activităţi predomină ca pondere în producţia, consumul şi fluxurile investiţionale ale UE. La rândul lor, noile state membre au reuşit în ultimul deceniu să recupereze în linii mari decalajul în raport cu vechile state membre sub aspectul dezvoltării serviciilor.

Companiile europene dețin o puternică poziție competitivă în numeroase ramuri de servicii, începând cu serviciile financiare (bancare, asigurări, managementul fondurilor de pensii), serviciile de comunicații (telecomunicații, servicii audiovizuale, precum TV, video, filme şi radio) şi serviciile profesionale (informatice, juridice, de contabilitate, de arhitectură) şi până la serviciile de transport (aeriene, navale, rutiere), turism, servicii educaționale, de mediu şi numeroase altele. Forța competitivă a întreprinderilor europene trebuie asociată înainte de toate cu vastele rețele globale de comercializare de care dispun, cu reputația mondială incontestabilă de care se bucură şi cu experiența îndelungată în a concura pe piețele internaționale.

Macrostructura anacronică a economiei româneşti. Dezavantajele competitive ale României în sfera serviciilor în raport cu UE-15, dar şi cu noile state membre şi candidate sunt numeroase şi rezidă în nivelul scăzut de dezvoltare a sectorului românesc de servicii. O succintă radiografie a realităților economice româneşti prin prisma serviciilor pune în evidență contrastele izbitoare dintre performanțele României şi cele ale statelor membre ale UE prin prisma gradului de dezvoltare a sectorului de servicii, a contribuției acestui sector la crearea valorii adăugate brute, la ocuparea forței de muncă şi la fluxurile comerciale şi investiționale internaționale.

Astfel, în anul 2003, contribuția serviciilor (excluzând construcțiile) la valoarea adăugată brută (VAB) pe ansamblul economiei româneşti a fost de 50,5%, iar la ocuparea forței de muncă totale de numai 35,6% (tabelul 1), comparativ cu un nivel de 68% în media UE-15 în cazul ambilor indicatori (tabelul 2). Deosebit de îngrijorătoare este ponderea scăzută a serviciilor în ocuparea forței de muncă, care, pe tot parcursul perioadei 1990-2003, a sporit cu doar 8 puncte procentuale şi reprezintă practic jumătate din media UE-15. În schimb, proporția forței de muncă ocupate în agricultura românească este de peste 7 ori mai mare decât media UE-15, fiind totodată şi cea mai ridicată din țările Europei Centrale şi de Est (tabelul 2).

Tabelul 1: Contribuția serviciilor la VAB şi la ocuparea forței de muncă în România, în 1990-2003 (în % din total)

Sectoare/ramuri	Valoarea adăugată brută			Ocuparea forței de muncă		
	1990	2000	2003	1990	2000	2003
Agricultură[1)]	23,8	12,5	13,3	29,0	41,4	34,8
Industrie[2)]	44,1	30,9	30,9	36,9	23,2	24,8
Construcții	5,8	5,5	6,8	6,5	4,1	4,8
Servicii, din care:	28,8	52,4	50,5	27,6	31,3	35,6
Comerț	5,3	11,6	9,7	5,0	9,0	10,9
Hoteluri şi restaurante	1,5	2,7	2,4	1,7	1,1	1,3
Transporturi, comunicații	6,3	11,3	10,8	7,0	4,9	4,8
Intermediere financiară	2,9	1,7	2,6	0,4	0,9	0,9
Tranzacții imobiliare, servicii de afaceri	4,8	14,7	14,9	3,6	3,1	4,3

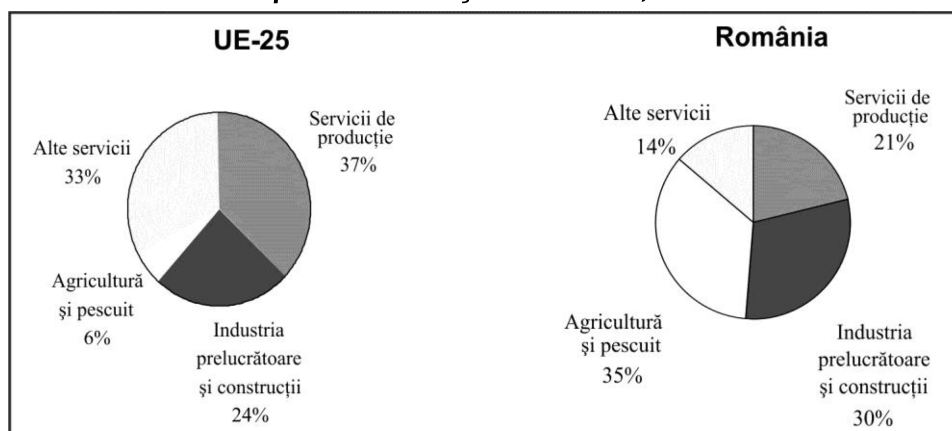
Sectoare/ramuri	Valoarea adăugată brută			Ocuparea forței de muncă		
	1990	2000	2003	1990	2000	2003
Administrație publică, apărare	3,0	4,9	4,7	0,8	1,7	1,9
Învățământ	2,8	3,3	3,2	3,8	4,9	5,1
Sănătate, asistență socială	2,2	2,2	2,2	3,0	3,9	4,3
Alte activități	...	...	...	2,3	1,8	2.3

Note: [1] *Inclusiv silvicultură, pescuit şi vânătoare.* [2]*Inclusiv energie electrică şi termică, gaze şi apă.*

***Sursa**: Calcule bazate pe* Anuarul statistic al României *(2005), serii de timp 1990-2003, CD-ROM, Institutul Național de Statistică.*

Un rol important în economia UE revine serviciilor de producție, nu numai în virtutea contribuției lor preponderente la crearea valorii adăugate şi la ocuparea forței de muncă, dar mai ales datorită interconexiunilor cu celelalte sectoare ale economiei şi impactului lor asupra performanței economice a întreprinderilor europene.

Figura 1: Ponderea serviciilor de producție[1] în totalul forței de muncă ocupate în UE-25 şi în România, în 2003



Notă: [1] *Comerț; servicii de transport şi comunicații; servicii de intermediere financiară; tranzacții imobiliare şi servicii de afaceri.*

***Surse**: Eurostat,* New Cronos *(pentru UE-25). Calcule bazate pe* Anuarul statistic al României *(2005), serii de timp 1990-2003, CD-ROM, Institutul Național de Statistică (pentru România).*

Dacă urmărim evoluția sectorului românesc de servicii de producție – alcătuit din comerț; servicii de transport şi comunicații; servicii de intermediere financiară; tranzacții imobiliare şi servicii de afaceri –, vom observa că aceste activități au înregistrat o dinamică remarcabilă, dublându-şi ponderea în VAB în perioada

1990-2003 (de la 19% la 38%); în schimb, ponderea lor în ocuparea forței de muncă a sporit cu numai 5 puncte procentuale, de la 16% la 21% (tabelul 1). O succintă comparație a ponderilor deținute de serviciile de producție în totalul forței de muncă în UE-25 şi în România ilustrează cât se poate de clar structura divergentă în termeni de forță de muncă a economiei româneşti în raport cu UE-25 (figura 1).

Deosebit de alarmantă ni se pare însă tendința de agravare a decalajului în termeni de pondere a serviciilor în PIB şi în forța de muncă dintre România şi statele care au aderat la UE în 2004, dar chiar şi în raport cu Bulgaria. În timp ce noile state membre au înregistrat progrese notabile în perioada 1990-2003 sub aspectul convergenței structurilor lor macroeconomice cu cele ale UE, apropiin-du-se sensibil de nivelul acestor indicatori din UE-15, în România modificările structurale au fost foarte lente. Pe cale de consecință, România se particularizează prin cel mai scăzut nivel al acestor indicatori din grupul noilor țări membre şi candidate, după cum ilustrează datele din tabelul 2.

Tabelul 2: Contribuția la crearea PIB şi la ocuparea forței de muncă, în 2002

	Agricultură[1)]	**Industrie[2)]**	**Servicii**
Ponderea în PIB (în % din total)			
Bulgaria	13	28	59
Cehia	4	40	57
Polonia	3	30	66
Slovacia	4	29	67
Slovenia	3	36	61
Ungaria	4	31	65
România	12	42	46
Media UE-15	2,7	29,0	68,2
Ponderea în forța de muncă ocupată (în % din total)			
Bulgaria[3)]	25,8	28,0	46,2
Cehia	4,8	39,6	55,6
Polonia	19,2	28,7	52,1
Slovacia	6,2	38,4	55,4
Slovenia	9,7	38,7	51,6
Ungaria	6,2	34,1	59,7
România[4)]	35,6	29,8	34,6
Media UE-15	5,0	27,0	68,0

Note: [1)] Inclusiv silvicultură, pescuit şi vânătoare. [2)]Inclusiv construcții. [3)]Anul 2001. [4)]Anul 2003.

***Sursa**: Calcule în baza* Anuarului statistic al României *(2005), serii de timp 1990-2003, CD-ROM, Institutul Național de Statistică.*

Comerțul cu servicii al României. Dimensiunea atrofiată a ofertei de servicii şi structura acesteia – respectiv, prevalența serviciilor tradiționale (transporturi, comerț, hoteluri şi restaurante) în detrimentul serviciilor avansate

(servicii financiare, de afaceri) – afectează potenţialul României de a genera fluxuri internaţionale de servicii. Deşi în ultimul deceniu şi jumătate schimburile cu servicii au sporit în ritmuri superioare celor în plan mondial şi european, ţara noastră deţine o poziţie marginală în comerţul mondial cu servicii (0,2%). În 2004, volumul valoric al exporturilor româneşti de servicii s-a ridicat la 3,6 miliarde USD, iar importurile respective au totalizat 3,9 miliarde USD (tabelul 3).

Sub aspectul structurii fluxurilor de servicii ale ţării noastre, se remarcă ponderea încă foarte ridicată a *transporturilor,* care este dublă faţă de media europeană. La nivelul anului 2004, ponderea acestora a fost de 43% la exporturi şi de 39% la importuri. Pe de altă parte, este extrem de modestă ponderea *serviciilor turistice*, care deţin doar 14% din exporturile şi, respectiv, din importurile de servicii. În fine, componentei *"alte servicii"* i-a revenit în 2004 o pondere de 45% în media exporturilor şi importurilor (comparativ cu o medie europeană de aproape 50%). Tendinţa de creştere dinamică pe parcursul anilor '90 a componentei *"alte servicii"* a balanţei de plăţi este un aspect pozitiv, întrucât aceasta înglobează ansamblul acelor servicii de producţie care sunt utilizate ca inputuri în producţia de bunuri materiale şi care sunt decisive pentru creşterea eficienţei şi competitivităţii întreprinderilor din toate sectoarele economice. Trebuie însă ţinut cont de faptul că majorarea ponderii acestor servicii a avut loc mai ales pe seama reducerii drastice a ponderii turismului.

Desigur, decalajul dintre România şi statele membre ale UE-15 este uriaş sub aspectul participării la schimburile internaţionale cu servicii. Este relevant faptul că pe lista principalilor zece exportatori/importatori de servicii din lume figurează şapte ţări membre ale UE: Marea Britanie, Germania, Franţa, Spania, Italia, Olanda şi Irlanda. Ca entitate, UE este cel mai mare furnizor şi beneficiar de servicii pe plan mondial, revenindu-i în 2003 45% din volumul global al exporturilor/importurilor (incluzând comerţul intra-UE) (tabelul 4). Ponderea UE în comerţul global cu servicii este superioară celei deţinute în comerţul cu bunuri materiale (38%), iar balanţa serviciilor în majoritatea ţărilor membre înregistrează excedente. În 2003, soldul balanţei serviciilor pe ansamblul UE a fost excedentar, spre deosebire de sfera bunurilor, unde acesta a fost deficitar.

Tabelul 3: Evoluţia comerţului cu servicii al României, în 1990-2004

	1990	**2000**	**2002**[1]	**2003**[1]	**2004**[1,2]	**Ritm de creştere (%)**	
						1990-2000	**2000-2004**
Volum absolut (milioane USD)							
Credit	610	1.754	2.332	3.021	3.606	11,1	19,7
Debit	787	1.992	2.327	2.951	3.870	9,7	18,1
Sold	-177	-238	5	70	-265	-	-

	1990	2000	2002[1]	2003[1]	2004[1,2]	Ritm de creştere (%)	
						1990-2000	2000-2004
Structură (%) Credit, din care:	100,0	100, 0	100,0	100,0	100,0	-	-
Transporturi	49,0	37,2	41,0	39,8	43,1	8,1	24,2
Turism	17,4	20,5	14,3	14,8	14,0	13,0	8,9
Alte servicii[3]	33,6	42,4	44,7	45,4	42,9	13,7	20,1
Debit, din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-
Transporturi	69,1	33,4	35,8	38,2	38,7	2,1	22,4
Turism	13,1	21,1	16,9	16,2	13,9	15,1	6,4
Alte servicii[3]	17,8	45,5	47,3	45,6	47,4	20,5	19,3

Note: [1] Datele pentru anii 2002-2004, exprimate în EUR în statistica balanței de plăți a BNR, au fost convertite în USD în baza cursului de schimb: 1 EUR=0,9455 USD pentru 2002; 1 EUR=1,1312 USD pentru 2003; şi 1 EUR=1,2419 USD pentru 2004. [2]Date provizorii. [3]Comunicații, construcții, servicii financiare, asigurări, servicii informatice, servicii audiovizuale, culturale şi de recreație, precum şi alte servicii de producție (cum ar fi servicii juridice, de consultanță contabilă şi managerială; publicitate şi cercetarea pieței; cercetare-dezvoltare; servicii de arhitectură, inginerie şi alte servicii tehnice etc.) şi servicii guvernamentale neincluse în altă parte.

Sursa: *Calcule bazate pe statisticile balanțelor de plăți, Banca Națională a României.*

Dar sub aspectul participării la comerțul internațional cu servicii, România deține o poziție nefavorabilă şi în raport cu noile state membre şi candidate. În 2003, de exemplu, volumul exporturilor româneşti de servicii a fost de 4 ori mai mic decât cel al Poloniei şi de circa 3 ori inferior celui al Ungariei şi Cehiei (tabelul 4).

Discrepanțe semnificative între România şi noile țări membre şi candidate se manifestă şi sub aspectul capacității fluxurilor de servicii de a susține echilibrul balanței de plăți. România este singura țară din acest grup de țări care a înregistrat deficite cronice ale balanței serviciilor pe tot parcursul anilor '90, ceea ce a contribuit la deteriorarea balanței plăților curente. Începând din 1999, aceste deficite s-au diminuat treptat, iar în anii 2002-2003 s-au transformat chiar în excedente modeste. Dar tendința pozitivă nu s-a putut menține, în 2004 înregistrându-se un nou deficit, de 265 milioane USD (tabelul 3).

Fluxurile de servicii intermediate prin ISD. Tranzacțiile internaționale cu servicii nu se rezumă doar la comerțul propriu-zis cu servicii, ci cuprind şi fluxurile de servicii care iau naştere prin intermediul ISD. Deşi mărimea acestor fluxuri nu poate fi cunoscută cu precizie, se poate deduce că internaționalizarea producției şi distribuției din sectorul românesc de servicii este încă extrem de modestă, din cauza nivelului scăzut al ISD atrase de economia românească. Cu un stoc de ISD în valoare de numai 12,7 miliarde USD la sfârşitul anului 2004, România se plasează sensibil în urma performanțelor grupului de principale state receptoare de ISD din Europa Centrală şi de Est, respectiv Polonia

(cu un stoc de 52 miliarde USD în 2003), Ungaria (43 miliarde USD) şi Republica Cehă (41 miliarde USD) (UNCTAD, 2004).

Tabelul 4: Comerţul cu servicii al UE-15 şi al unor noi state membre şi candidate, în 2003 (în milioane USD şi %)

Ţări	Valoare (milioane USD)		Soldul balanţei serviciilor (milioane USD)	Pondere în comerţul global cu servicii (%)	
	Exporturi	Importuri		Exporturi	Importuri
Total mondial	1.762.600	1.742.700		100,0	100,0
UE-15	**802.421**	**781.583**	**20.838**	**45,5**	**44,9**
Bulgaria	3.051	2.493	558	0,2	0,1
Cehia	7.593	7.242	351	0,4	0,4
Polonia	12.339	11.228	1.111	0,7	0,6
Slovacia	3.306	3.113	193	0,2	0,2
Slovenia	2.777	2.171	606	0,2	0,1
Ungaria	10.056	10.311	-255	0,6	0,6
România	**2.950**	**2.951**	**-1**	**0,2**	**0,2**

***Sursa**: WTO (2004),* International Trade Statistics*, Geneva.*

UE ca entitate deţine aproape 50% din stocul de ISD generate în plan global, iar industriilor de servicii le revine o proporţie de 60-65% din stocul total de ISD (generate şi receptate). Tendinţa ISD de a se orienta cu precădere către industriile de servicii este o caracteristică şi a noilor state membre şi candidate. Astfel, din totalul stocului de ISD receptate în 2001, serviciile au deţinut 61% în Cehia, 55% în Polonia, 53% în Ungaria şi 52% în Slovenia, iar în ţările baltice peste 70% (UNCTAD, 2004). Or, România se detaşează şi sub acest aspect faţă de UE-15 şi de noile ţări membre şi candidate, întrucât fluxurile de ISD receptate în perioada 1991-2004 au fost absorbite în principal de sectorul industriei. Din totalul stocului de ISD existent la sfârşitul anului 2004, în valoare de 12,7 miliarde USD, 54,4% era destinat industriei, 0,9% agriculturii, 1,6% construcţiilor şi 43% sectorului de servicii. În cadrul sectorului de servicii, 19,7% a revenit serviciilor profesionale, 14,6% comerţului cu ridicata şi cu amănuntul, 7% transporturilor şi 1,7% turismului (Oficiul Naţional al Registrului Comerţului, 2005).

Nivelul scăzut al volumului cumulat al fluxurilor de ISD receptate de economia românească constituie una din cauzele majore ale progresului lent pe calea expansiunii sectorului de servicii după 1990. Există o corelaţie între volumul de ISD atrase şi ritmul reformelor economice – şi în special al privatizării – în ţările în tranziţie. Acele ţări din Europa Centrală şi de Est care au promovat reformele economice în ritmuri susţinute şi au privatizat masiv de la început au

reuşit să atragă un volum apreciabil de ISD, spre deosebire de România, unde reformele au fost lente şi inconsistente până de curând. Ţările care au fost capabile să atragă fluxuri substanţiale de ISD – precum Ungaria, Polonia sau Republica Cehă – au reuşit să încheie încă la mijlocul anilor '90 procesul de recuperare a decalajului faţă de UE în materie de servicii, făcând implicit un pas semnificativ în direcţia convergenţei structurale cu UE.

Aşadar, România are la ora actuală numeroase *dezavantaje competitive* în sfera serviciilor nu numai în raport cu UE-15, ci şi cu noile state membre şi candidate, care reprezintă competitori redutabili pe piaţa lărgită a serviciilor din UE. Cu toate acestea, România dispune şi de unele active care ar putea fi valorificate pentru dezvoltarea unor exporturi potenţiale de servicii, între care: o localizare geopolitică strategică; un nivel relativ scăzut al salariilor şi al costului vieţii şi un nivel ridicat de educaţie şi de pregătire profesională a unor categorii de forţă de muncă. Trebuie subliniat şi faptul că numeroase din tendinţele de pe scena economică internaţională par a favoriza România prin prisma avantajelor competitive în sfera serviciilor, în special datorită competenţelor sale educaţionale şi profesionale. Producţia contemporană este caracterizată prin intensitate ridicată în cunoştinţe. Datorită noilor TIC, inputurile de cunoştinţe necesare proceselor de producţie devin comercializabile, putând fi furnizate prin intermediul reţelelor de telecomunicaţii.

Noile TIC – şi în special Internetul şi comerţul electronic – deschid noi oportunităţi pentru tranzacţionarea transfrontalieră a numeroase categorii de servicii, de care exportatorii români provenind cu precădere din rândul IMM-urilor ar putea profita în mod activ. Dincolo de industria turismului, care se deplasează tot mai mult către tranzacţiile online, oportunităţi viabile pentru comercializarea prin Internet oferă o mare varietate de servicii de producţie, cum ar fi inputurile de date, dezvoltarea de software, crearea de baze de date, dar şi servicii de traducere, de editare, corectură şi chiar de publicare electronică, care pot fi prestate companiilor din ţările dezvoltate. România ar putea să urmeze modelul unor ţări din Asia şi să devină o locaţie importantă pentru procesarea de date, pentru programare şi dezvoltarea de software.

5.3. Sugestii în termeni de politică economică

Pentru a face faţă concurenţei sporite pe piaţa internă a serviciilor din UE şi pentru a beneficia de pe urma acestei pieţe în perspectiva aderării sale, România va trebui să depună eforturi substanţiale pentru consolidarea capacităţilor sale generatoare de fluxuri de servicii, prin lărgirea ofertei de servicii şi îmbunătăţirea eficienţei acesteia. Iar aceste obiective vor trebui promovate într-o manieră conştientă şi activă.

Orice abordare în perspectivă a problematicii serviciilor în România trebuie să pornească – în opinia noastră – de la următoarele două aserţiuni ale

Comisiei Europene, făcute în contextul inițiativelor sale recente vizând consolidarea competitivității economiei UE (cităm):[1]

1. "A sosit vremea pentru a depune un efort serios în vederea includerii importanței şi potențialului serviciilor pe agenda politică a UE ca o componentă-cheie a strategiei revizuite în materie de competitivitate";
2. "Factorii de decizie politică, agenții economici, organizațiile profesionale, sindicatele, economiştii, cercetătorii şi mass-media nu sunt suficient de conştienți de rolul, funcțiile şi impactul potențial al serviciilor pentru dezvoltarea economiei UE".

Aceste aserțiuni sunt cu atât mai valide în cazul țării noastre, în care dezvoltarea serviciilor a fost neglijată timp de aproape cinci decenii, iar progresele pe calea cristalizării unor structuri economice convergente cu UE au fost deosebit de lente din 1990 până în prezent.

Înainte de toate, considerăm că este necesar să se înțeleagă faptul că:

- în viitor, creşterea economică şi ocuparea forței de muncă în România vor depinde în mod precumpănitor de industriile de servicii;
- activitățile de servicii constituie o importantă sursă de valoare adăugată, de locuri de muncă, de sporuri de productivitate şi de beneficii în termeni de comerț internațional;
- sub impactul noilor TIC se amplifică importanța acestor activități, atât ca sursă de noi locuri de muncă, cât şi ca instrument al creşterii competitivității firmelor şi al integrării acestora în piața globală;
- importanța serviciilor transcende sfera propriu-zisă a acestui sector, iar politicile promovate în ramurile de servicii exercită efecte decisive asupra eficienței de ansamblu a economiei. Serviciile constituie inputuri esențiale pentru producția şi livrarea produselor utilizatorilor finali. Întrucât prețul şi calitatea serviciilor disponibile în economie au un impact major asupra celorlalte sectoare economice, politicile vizând sectorul de servicii şi reformele menite a-i spori eficiența contribuie la performanțele economice generale.

O politică națională conştientă şi activă de susținere a dezvoltării ramurilor de servicii este cu atât mai stringentă cu cât problematica serviciilor a fost inclusă ca o dimensiune esențială a strategiei revizuite în materie de competitivitate a UE. Sunt relevante în acest sens: (i) *Directiva privind serviciile în piața internă* aflată în dezbaterea Parlamentului European; şi (ii) măsurile complementare destinate sporirii competitivității întreprinderilor europene din cadrul *Planului de acțiune în domeniul serviciilor de producție*.

---

[1] COM (2003) 747 final, 4.12.2003, p. 9.

În ceea ce priveşte noua *Directivă privind serviciile în piaţa internă*, desigur, mai este o cale lungă de parcurs până la adoptarea şi transpunerea acesteia în legislaţiile naţionale. Rămâne de văzut şi sub ce formă va fi adoptată în cele din urmă, întrucât, în funcţie de aceasta, ea va dispune de o capacitate mai mare sau mai redusă de a liberaliza piaţa serviciilor din UE. În ceea ce priveşte *Planul de acţiune în domeniul serviciilor de producţie*, trebuie reţinut faptul că acesta a fost formulat de Comisia Europeană, pornind de la o analiză riguroasă a sectorului serviciilor de producţie din UE. În urma acestei analize, Comisia Europeană a ajuns la concluzia că, pentru a asigura dezvoltarea durabilă a UE şi pentru atingerea obiectivelor strategice de la Lisabona, este o necesitate urgentă ca:

1. UE să-şi focalizeze atenţia pe **competitivitatea sectorului serviciilor de producţie**, întrucât aceste servicii determină performanţele economice ale celorlalte întreprinderi;
2. să fie create **condiţiile-cadru** care să stimuleze factorii responsabili pentru creşterea productivităţii în acest sector (accentuarea presiunilor concurenţiale prin liberalizarea pieţelor, utilizarea sporită a noilor TIC şi ridicarea competenţelor profesionale ale forţei de muncă).

Iar în cadrul pachetului de măsuri propus de Comisia Europeană în vederea consolidării productivităţii şi competitivităţii serviciilor de producţie din UE, un capitol special este destinat promovării creşterii ofertei şi utilizării acestor servicii în regiunile mai puţin dezvoltate şi în viitoarele state membre ale UE. Comisia Europeană consideră că promovarea dezvoltării acestor categorii de servicii – şi mai ales a celor care facilitează inovaţia la nivelul IMM-urilor – poate deveni un factor important al creşterii economice, al creării de noi locuri de muncă, un mijloc de sporire a competitivităţii şi o importantă forţă motrice pentru atragerea de ISD şi pentru accelerarea, astfel, a procesului de convergenţă economică.

Prin urmare, pilonul de bază al unei politici naţionale vizând serviciile trebuie să îl constituie **promovarea dezvoltării serviciilor de producţie,** adică a acelor servicii care au un impact direct asupra performanţei întreprinderilor şi care, în accepţiunea Comisiei Europene includ:

- serviciile de afaceri (profesionale, informatice, juridice, de contabilitate etc.);
- serviciile financiare (servicii bancare şi asigurări);
- serviciile de reţea (transporturi, comunicaţii, energie electrică, gaze, apă);
- serviciile de distribuţie (comerţ cu ridicata şi cu amănuntul).

Iar în acest cadru, o importanţă specială trebuie acordată dezvoltării serviciilor intensive în cunoaştere (precum serviciile informatice şi serviciile profesionale) care asigură acele active intangibile (know-how, software,

competențe organizaționale, capabilități de cercetare-dezvoltare-inovare) care constituie forța motrice a economiei bazate pe cunoaştere.

Pornind de la coordonatele de bază ale strategiei Comisiei Europene de îmbunătățire a performanței sectorului serviciilor de producție din UE, considerăm că în centrul atenției autorităților române trebuie să stea **crearea condițiilor-cadru** care să stimuleze **dezvoltarea serviciilor de producție** şi **consolidarea competitivității acestora.** Principalele direcții de acțiune ar fi următoarele:

1. Măsuri pentru sporirea concurenței prin eliminarea obstacolelor legale şi administrative în calea liberei circulații a serviciilor de producție

Stimularea dezvoltării serviciilor de producție şi a sporirii competitivității acestora poate fi realizată doar prin intermediul **piețelor concurențiale**. Concurența este importantă pentru procesul de inovare, pentru spiritul de întreprindere şi pentru creşterea productivității, mai ales în acele segmente de servicii care au operat în mod tradițional pe piețe închise.

Eliminarea obstacolelor legale şi administrative din calea liberei circulații a serviciilor şi a dreptului de stabilire este de natură să expună întreprinderile româneşti unor presiuni concurențiale sporite, iar accentuarea competiției în termen de preț şi de calitate încurajează dezvoltarea serviciilor de producție cu caracter inovator. În acest context, România va trebui să nu introducă noi bariere în calea dreptului de stabilire şi a libertății de furnizare a serviciilor şi să continue procesul de identificare şi, respectiv, de eliminare a acelor bariere din legislația românească care încalcă dreptul de stabilire şi libertatea de a furniza servicii.

Întrucât, după adoptarea sa, *Directiva privind serviciile în piața internă* va trebui transpusă în legislația românească, autoritățile române ar trebui să urmărească cu cea mai mare atenție evoluția dezbaterilor curente din cadrul Parlamentului European pe marginea acesteia. În acelaşi timp, s-ar impune o implicare mai serioasă a autorităților române în *negocierile comerciale din sfera serviciilor din actuala Rundă Doha,* menite a liberaliza comerțul internațional cu servicii. Aceasta cu atât mai mult cu cât, la mijlocul anului 2005, România era singura țară din spațiul central şi est-european care nu-şi prezentase încă în OMC lista națională cu ofertele inițiale de liberalizare.

Un rol important revine, de asemenea, **modernizării administrațiilor publice**, întrucât competitivitatea a numeroase servicii de producție este strâns legată de performanțele administrațiilor publice. În acest context, Comisia Europeană recomandă încurajarea *parteneriatelor public-privat*, ceea ce ar conduce la câştiguri în termeni de eficiență şi la reducerea costurilor pentru utilizatori, ca rezultat al presiunilor concurențiale.

Şi, nu în ultimul rând, trebuie transpus în legislaţia românească noul pachet de măsuri revizuite vizând **achiziţiile publice** propus de Comisia Europeană, care va avea un impact semnificativ asupra achiziţiilor din sfera serviciilor, contribuind la întărirea concurenţei între furnizorii de servicii.

2. Măsuri pentru consolidarea bazei de competenţe profesionale, pentru utilizarea sporită a noilor TIC şi pentru încurajarea cercetării-dezvoltării

România trebuie să-şi consolideze oferta de forţă de muncă de înaltă calificare şi să investească mai substanţial în economia bazată pe cunoaştere, mai ales în noile TIC.

Tranziţia către o economie bazată pe cunoaştere, în care serviciilor de producţie le revine un rol dominant, depinde de existenţa unei forţe de muncă cu abilităţi profesionale adaptate acestor schimbări. De aceea, sunt necesare măsuri în termeni de politică economică menite a promova **dezvoltarea resurselor umane cu înaltă calificare** şi a ridica nivelul de pregătire profesională a forţei de muncă, în special în zona IMM-urilor. Aceste măsuri sunt cu atât mai stringente cu cât studii recente au pus în evidenţă tendinţa de accentuare a penuriei de competenţe profesionale în economia românească. Astfel, un studiu comandat de Cisco Systems şi realizat de IDC estimează că România va înregistra în anul 2008 un deficit de 15.700 de specialişti în domeniul tehnologiilor avansate de comunicaţii, faţă de doar 7.900 în anul 2005 (Popa, 2005).

Toate întreprinderile româneşti din sfera serviciilor de producţie şi în special IMM-urile trebuie stimulate pentru a recurge într-o măsură mult mai mare la **utilizarea TIC** în cadrul proceselor de producţie şi în strategiile lor de afaceri, pentru a exploata potenţialul acestor tehnologii în materie de sporuri de productivitate şi de eficienţă. În cazul României, această cerinţă este cu atât mai stringentă cu cât se manifestă o tendinţă de creştere a decalajului în raport cu UE-25 în termenii infrastructurii tehnologice şi informaţionale, care condiţionează adoptarea şi difuziunea la scară largă a modelelor de afaceri electronice (precum comerţul electronic). Astfel, prin prisma indicatorilor vizând infrastructura de telecomunicaţii şi cea informaţională (accesul la telefonia fixă şi mobilă, dotarea cu calculatoare personale), precum şi a indicatorilor privind difuziunea Internetului (numărul de calculatoare racordate la Internet, numărul utilizatorilor Internet, rata de creştere a acestuia etc.), România ocupă ultimele locuri din Europa. Singurul indicator la care ţara noastră este mai bine situată sub aspectul potenţialului de utilizare a comerţului electronic este dotarea cu resurse umane. Dar, după cum s-a văzut, şi sub acest aspect avantajele competitive au început să se erodeze.

Un rol important revine încurajării **cercetării-dezvoltării-inovării** în sectorul serviciilor de producţie. Inovaţia este un factor competitiv de importanţă critică pentru întreprinderile prestatoare de servicii. În special serviciile intensi-

ve în cunoaştere (precum dezvoltarea de software, serviciile de formare profesională, consultanța de management, cercetarea-dezvoltarea) acționează drept catalizatori ai proceselor de inovare pe ansamblul economiei. De aceea, inițiativele în domeniul politicilor de cercetare-dezvoltare-inovare trebuie să urmărească implicarea într-o măsură mai largă a firmelor de servicii în programele de cercetare-dezvoltare naționale şi în cele finanțate de UE. Întrucât aceste programe au o dimensiune preponderent tehnologică, ar fi indicat ca ele să țină cont şi de nevoile sectorului de servicii şi să fie focalizate inclusiv pe inovarea nontehnologică (precum inovațiile în plan organizațional şi managerial, gestionarea relațiilor cu clienții ş.a.).

3. Măsuri pentru îmbunătățirea metodelor de măsurare şi de comparare a activităților de servicii

Strâns legate de eforturile de consolidare a sectorului serviciilor de producție sunt cele chemate să conducă la o creştere a volumului de informații cu privire la producția de servicii, care să înlesnească utilizatorilor comparații în termeni de preț şi de calitate şi care să sporească transparența pieței serviciilor, inclusiv în baza unor **indicatori de calitate şi de standarde.**

În acest context, trebuie urmărite îndeaproape inițiativele Comisiei Europene menite a sprijini elaborarea de indicatori de calitate, promovarea celor mai bune practici în domeniul serviciilor de producție, precum şi elaborarea de către furnizorii de servicii a unor standarde voluntare, într-un mod asemănător cu cele elaborate în cazul produselor industriale. La sfârşitul anului 2003, Comisia Europeană a mandatat Organismul european de standardizare (CEN) să elaboreze un ambițios program de lucru în domeniul standardelor vizând serviciile, care a răspuns acestei solicitări în februarie 2005, printr-o strategie pe termen lung vizând standardizarea serviciilor.

Datorită faptului că sporirea productivității serviciilor de producție depinde în largă măsură de investițiile în "active intangibile" – cum ar fi investițiile în software şi TIC, competențe profesionale, know-how, managementul relațiilor cu clienții, reputație şi organizarea pe plan intern –, este nevoie de informații consistente şi demne de încredere despre activele intangibile ale companiilor. Aceste informații sunt necesare atât la nivel de întreprindere, cât şi la nivelul factorilor însărcinați cu elaborarea politicilor guvernamentale, pentru a evita alocarea ineficientă a resurselor, incertitudinea şi speculațiile cu privire la valoarea lor reală.

Ca atare, factorii de resort din România trebuie să monitorizeze acțiunile în curs de derulare ale Comisiei Europene care vizează îmbunătățirea procesului de **identificare, de evaluare şi de raportare a activelor intangibile ale întreprinderilor,** în condițiile în care limitele care există în raportarea financia-

ră şi absența unui sistem adecvat de raportare a acestor active constituie o problemă serioasă şi în România.

4. Măsuri pentru ameliorarea datelor statistice, a analizelor economice şi a cercetării în domeniul serviciilor

Cunoaşterea sectorului de servicii, în general, şi a serviciilor de producție, în particular, prezintă numeroase lacune care împiedică procesul decizional atât la nivel de întreprindere, cât şi al factorilor responsabili pentru elaborarea politicilor economice.

Înțelegerea impactului serviciilor de producție asupra creşterii economice şi dezvoltării durabile reclamă **o strategie pe termen lung în vederea îmbu-nă-tățirii gradului de cunoaştere** a acestui sector. Întrucât informațiile precare despre piața serviciilor împiedică procesul decizional la nivel micro şi macroeco-nomic, constituie o urgență **ameliorarea datelor statistice, a analizelor econo-mice şi a cercetării economice** vizând serviciile, ca instrumente esențiale pentru o mai bună cunoaştere a acestora.

În domeniul statisticilor, Eurostat revizuieşte în permanență nevoia unor noi date statistice şi mijloacele necesare pentru colectarea acestora, fără a impune costuri adiționale întreprinderilor. O revizuire a sistemului de clasificare NACE se apropie de finalizare, noul sistem urmând să devină operațional în 2007. Printre modificări se numără şi unele care vor oferi informații îmbunătățite asupra structurii şi dezvoltării sectorului de servicii. Este evident că toate inițiativele în domeniul perfecționării sistemului statistic vizând serviciile trebuie să stea în atenția Institutului Național de Statistică din România.

Şi, nu în ultimul rând, ar fi necesară conştientizarea decidenților politici, a agenților economici, a organizațiilor profesionale, a sindicatelor, economiştilor, cercetătorilor şi a mass-media din România în legătură cu rolul, funcțiile şi impactul potențial al serviciilor asupra dezvoltării economiei româneşti. De aceea, credem că ar fi oportună înființarea unui **Forum național privind serviciile de producție** – după modelul *Forumului european* – menit a contribui la identificarea căilor şi a mijloacelor pentru accelerarea dezvoltării sectorului românesc de servicii şi a servi drept bază pentru inițierea unui set de măsuri de politică economică subordonat acestui scop.

BIBLIOGRAFIE

Anuarul statistic al României (2005), serii de timp 1990-2003, CD-ROM, Institutul Național de Statistică.

Banca Națională a României (2005), *Statistici ale balanțelor de plăți*.

Buigues, P.; Sapir, A. (1993), *Market Services and European Integration. Issues and Challenges*, "European Economy/Social Europe, Reports and Studies", No.3, 1993, Brussels.

Bulletin Quotidien Europe, No. 9042, 6 octobre 2005.

Buzelay, A. (2003), *L'état actuel de réalisation du marché unique*, Colloque franco-roumain sur l'Union européene, Collège Juridique d'Etudes Européennes, 11-12 septembre 2003, Bucarest.

Commission of the European Communities (2003), Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *The Competitiveness of Business-Related Services and Their Contribution to the Performance of European Enterprises*, COM (2003) 747 final, 4.12.2003.

Commission of the European Communities (2004), *First Implementation Report of the Internal Market Strategy 2003-2006*, COM (2004) final, 21.1.2004.

Commission of the European Communities (2004), *Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on Services in the Internal Market*, COM (2004) 2 final/3, 2004.

Commission of the European Communities (2005), *Second Implementation Report of the Internal Market Strategy 2003-2006*, COM (2005) final.

Council Conclusions on the Competitiveness of Business-Related Services (2004), 2004/C 86/03, "Official Journal of the European Union", 6.4.2004.

Conway, P.; Janod, V.; Nicoletti, G. (2005), *Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003*, OECD, Working Paper ECO/WKP (2005) 6, Paris.

Copenhagen Economics ApS (2005), *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services*, Copenhagen Economics, 14.03.2005, www.copenhageneconomics.com.

Europe Information Social (2005), No.161, April, Brussels.

Europe Information Social (2006), No.169, January, Brussels.

Europe Information (2005), No. 2955, April 20, Brussels.

European Commission (2000), *An Internal Market Strategy for Services*, COM (2000) 888, 29.12.2000, Brussels.

European Commission (2004), *Implementation Report on the Internal Market Strategy*, MEMO/04/11, 21/01/2004, Brussels.

European Commission (2004), Enterprise DG Working Paper, *Business-Related Services: A Key Driver of European Competitiveness. An Enhanced Economic Analysis*, December 2004, Brussels.

European Commission (2005), *Romania – 2005, Comprehensive Monitoring Report*, 25 October 2005, SEC (2005) 1354, Brussels.

European Forum on Businesss – Related Services (2005), *Report*, June 2005, Brussels.

Ghibuțiu, A. (coord.); V. Câmpeanu *et al*. (2004), *Tendințe în reajustarea sistemului comercial multilateral în contextul globalizării. Implicații pentru politica comercială a României*, Academia Română, IEM, Bucureşti.

Ghibuțiu, A. (coord.); Boureanu, M. (2005), *Integrarea serviciilor în piața internă. Impactul asupra României*, Academia Română, IEM, Bucureşti.

Messerlin, P.A. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe*, Institute for International Economics, Washington DC, 2001.

Messerlin, P.A. (2005), *Liberalising Services Trade in the EU*, în: "Intereconomics", Volume 40, No.3, May-June, p. 120-124.

OECD (2004), *Potential Offshoring of ICT – Intensive Using Occupations*, DSTI/ICCP/IE(2004) 19, Paris.

Oficiul Național al Registrului Comerțului (2005), *Societăți comerciale cu participare străină de capital*, "Sinteză statistică", nr. 88, august, 2005.

Pelkmans, J. (2003), *Integrarea europeană. Metode şi analiză economică*, Ediția a doua, Institutul European din România, Bucureşti.

Popa, D., *România va avea un deficit de 15.700 specialişti IT*, în: "România liberă", 19 octombrie 2005.

Sejeroe, A.; Jervelund, C.; Svensson, P.; Nielsen, C.K. (2005), *The Copenhagen Economics Study on the Economic Impact of the Services Directive*, "Intereconomics", Volume 40, No. 3, May-June, p.125-129.

The Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2004), *Free Movement of Services within the EU*, CPB Document No. 69, October 2004, http://www.cpb.nl/eng/pub/document/69/doc69.pdf..

UNCTAD (2004), *World Investment Report – 2004, The Shift towards Services*, UN, New York and Geneva.

WTO (2004), *International Trade Statistics*, Geneva.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 195-196/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

REGLEMENTĂRI PRIVIND OPERAȚIUNILE DE LEASING

Adrian Liviu ALEXE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

În perioada tranziţiei la economia de piaţă societăţile comerciale mai devreme sau mai târziu, sunt puse în faţa soluţionării unei probleme complexe – găsirea unei surse sigure de finanţare.

Atragerea surselor de credit cu o dobândă acceptabilă este actuală pentru investiţiile destinate extinderii şi modernizării procesului de producere. În comparaţie cu întreprinderile mari, cele mici şi mijlocii obţin cu greu credite de lungă durată din cauza lipsei unei asigurări suficiente. Ca urmare a limitării accesului la creditele bancare, întreprinderile mici şi mijlocii se pomenesc în situaţii dezavantajoase faţă de firmele mari.

Dobânzile bancare ridicate constituie obstacole suplimentare pentru businessul mic şi mijlociu în obţinerea şi rambursarea creditelor. În aceste condiţii cea mai eficientă modalitate a politicii investiţionale pentru scopurile businessului mic şi mijlociu poate fi leasingul.

Leasingul este o modalitate de finanţare a societăţilor comerciale care doresc să achiziţioneze utilaje şi echipamente, dar care nu au posibilităţi financiare. Această tehnică de finanţare ce presupune un risc ridicat favorizează agenţii economici prin faptul că nu se impune necesitatea de a obţine credite bancare, ori de a greva bunurile mobile ori imobile, prin instituirea unei ipoteci ori a unui gaj, sarcini de natură a afecta dinamismul specific domeniului comercial.

Leasingul reprezintă o soluţie de o simplitate dezarmantă pentru a da un nou impuls lumii afacerilor. Oportunitatea leasingului a devenit evidentă chiar de la începutul perioadei de tranziţie la economia de piaţă. Uzura fizică şi morală a fondurilor fixe şi lipsa mijloacelor proprii pentru modernizarea şi reutilarea procesului tehnologic constituie premisele suficiente a extinderii tranzacţiilor de leasing. Cu toate acestea, în ultimii ani dezvoltarea leasingului în ţară a fost, în fond, limitată.

Rezultatele investigaţiilor efectuate de diverse publicaţii[1] prin sondaje, seminarii, conferinţe cu managerii companiilor de leasing şi societăţile comerciale beneficiare ne demonstrează că leasingul este în aria intereselor doar a unor agenţi economici. Actualmente, marea majoritate a întreprinderilor mici şi mijlocii estimează leasingul drept un factor puţin accesibil pentru dezvoltarea afacerii lor.

Logica decizională care stă la baza leasingului este aceea că *nu proprietatea aduce profit ci exploatarea ei.* Suportul decizional pentru beneficiar – în-

---

[1] *Colecţia Revistei „Capital"; Colecţia Revistei „Tribuna economică" şi Colecţia „Economistul" – din perioada 2000–2004.*

treprinderile mici şi mijlocii, îl constituie cu prioritate *economia fiscală* care însoţeşte operaţiunile de leasing. Leasingul poate şi trebuie să devină factorul principal în renovarea şi modernizarea capitalului fix în business.

Aceasta denotă faptul că, piaţa serviciilor de leasing se află la stadiul iniţial de dezvoltare, dar şi, de asemenea, arată lipsa informaţiei coerente în mediul antreprenorial despre oportunităţile oferite de leasing în principiu. Aceasta denotă şi insuficienţa atenţiei şi suportului acordat de companiile de leasing în susţinerea investitorului (societate comercială, firmă, întreprinzător etc.).

CAPITOLUL I
ESENȚA ŞI BAZELE ECONOMICE ALE LEASINGULUI

1.1. Scurtă schiță istorică

Aristotel, în lucrarea sa «Retorica», menționa că: „bogăția nu constă în deținerea proprietății bunurilor, ci în felul în care sunt folosite”. Ideea aceasta exprimă foarte concis *esența economică a leasingului* – pentru a obține profit nu este necesar să deții în proprietate utilaj sau alte bunuri, este suficient să ai dreptul de folosință şi să generezi venit.

Leasing **–** cuvânt de proveniență engleză, derivat de la verbul ***to lease*** – *a lua şi a da bunuri în folosință temporară*.

Autorul englez T. Clark susține că leasingul era cunoscut până la Aristotel. Au fost găsite noțiuni despre leasing în legile lui Hammurabi, adoptate în anul 1750 î.e.n., iar operațiunea de arendă a bunurilor aflate în proprietate personală a cunoscut o largă răspândire la greci şi la romani. Imperiul Roman a contribuit la dezvoltarea ulterioară a tranzacțiilor de leasing, care au fost reflectate în dreptul roman din timpul lui Justinian[1].

De altfel, este aproape de necontestat asemănarea leasingului sub forma „lease-back” cu forma gajului din dreptul roman „fiducia cum creditare” care prevedea ca împrumutatul (fiduciant) să transfere proprietatea unui bun mobil sau imobil în patrimoniul împrumutătorului (fiduciar) cu titlul de garanție urmând a-l restitui odată cu rambursarea creditului.

Savanții au mărturii despre faptul că între anii 400-450 î.e.n. în împrejurimile Babilonului, în oraşul Nippur a fost deschisă, de către familia Murasu prima companie de leasing din istoria omenirii[2].

Cunoscuți prin aptitudinile sale din domeniul comerțului şi navlosirii, fenicienii acordau în leasing navele lor maritime. Esența de bază a tranzacțiilor de leasing cu navele maritime din acele timpuri nu s-a schimbat în comparație cu cele de astăzi. Fenicienii şi-au adus aportul la formarea leasingului ca o tranzacție deosebită de închiriere. Termenul de dare în folosință a navelor maritime era aproape egal cu termenul lor de exploatare.

Istoricii dispun de documente care atestă că prima tranzacție înregistrată se referea la anul 1066, când Willhelm Cuceritorul, pentru invazia sa pe Insule-

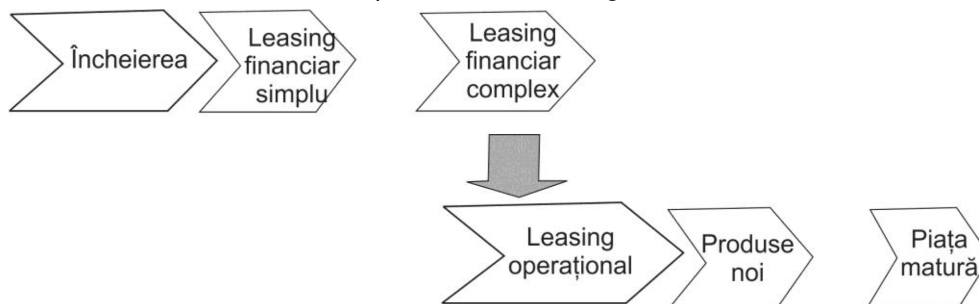
---

[1] *Andreica, Marin; Andreica, Cristina; Ionel, Mustea-Serban; Răzvan, Mustea-Şerban* – Decizia de finanțare în leasing, *Editura Cibernetica* mc, *Bucureşti, 2003; p.16.*

[2] *idem.*

le Britanice, a închiriat în leasing nave maritime de la armatorii din Normanda. Această experiență a fost folosită cu succes de cruciați două secole mai târziu, în anul 1248, pentru a noua cruciada fiind obținute prin leasing armurile de la producători. Cota plăților de leasing constituia în medie un sfert din prețul de vânzare a armurilor.

Schema 1.1. Evoluía raporturilor de leasing



Concomitent cu progresul tehnic în secolul al XX-lea leasingul a luat o amploare majoră. Astfel, construcția căilor ferate a impulsionat dezvoltarea leasingului ca industrie în Statele Unite ale Americii (SUA). Odată cu lărgirea masivă a rețelei de căi ferate au fost fondate aşa-numitele «trusturi de utilaje» (eng. *equipment trusts*), care se ocupau de atragerea surselor financiare şi de investirea lor în procurarea materialului rulant şi a celui conex.

Un nou impuls a fost dat industriei de leasing de către producătorii de utilaje care au depistat avantajele leasingului ca modalitate de diversificarea a vânzărilor. Majoritatea producătorilor a fost atrasă de leasing prin faptul că dreptul de proprietate asupra utilajului le revenea lor, pe parcursul perioadei de leasing, şi li se garanta dreptul de prioritate asupra procesului tehnologic folosit. Ca exemplu poate servi compania americană «Bell», care din 1877 livra beneficiarilor aparate telefonice numai în bază de contracte de leasing.

Cu dezvoltarea industriei constructoare de automobile leasingul a devenit o parte componentă a vieții economice în SUA şi statele Europei de Vest. Primele tranzacții de leasing ale automobilelor au fost înregistrate în anul 1918. Dar, părinte al tranzacțiilor de leasing cu autoturisme a fost nominalizat Zoli Frank, agentul comercial din Chicago, care a conceput şi a promovat leasingul pe termen lung al parcurilor cu autoturisme la începutul anilor ‘40 ai secolului al XX–lea.

În 1950, peste 150 de universități şi colegii americane erau angajate în tranzacții de „*sale and lease–back*”, beneficiind de multiple avantaje fiscale. Principalele susținătoare ale operațiunilor de „*sale and lease–back*” au fost marile companii de asigurări. Şi tot în acelaşi an, americanul D.P. Bootle, care era

managerul unei fabrici de produse americane, s-a confruntat cu o problemă neîntâlnită de el până atunci şi anume: a primit o comandă foarte profitabilă de produse alimentare pentru care nu dispunea de utilajele necesare şi nici de banii necesari pentru a le achiziționa. Cum „nevoia învață omul", tot aşa şi Bootle, nedorind să piardă comanda, s-a decis să împrumute utilajele necesare.

Această soluție de o simplitate dezarmantă a fost „scânteia" care a declanşat o întreagă industrie în lume: *industria operațiunilor de leasing.*

Data apariției principiilor de leasing contemporan se consideră anul 1952, când tranzacțiile de închiriere clasică au fost completate cu mecanisme noi, care au asigurat o creştere spectaculoasă industriei de leasing în țările dezvoltate. Au fost implementate posibilități de folosire a amortizării accelerate a obiectelor de leasing în scop de impozitare pentru proprietari. După unii autori[1], leasingul financiar este strâns legat de numele omului de afaceri californian Schoenfeld, care a fondat în 1952, alături de câțiva parteneri, între care şi D.P. Bootle Jr. „United States Leasing Corporation" – prima societate specializată în operațiuni de leasing ale echipamentelor mobiliare, societate care este astăzi una dintre cele mai puternice în domeniu. Schoenfeld şi D.P. Bootle pot fi considerați, pe drept cuvânt, „părinți" ai leasingului modern.

Dezvoltarea rapidă a leasingului în America a avut loc pe fondul unei economii expansive şi într-un climat fiscal încurajator.

Foarte rapid, această operațiune a fost preluată în Marea Britanie, pentru ca apoi, începând cu anii '60, să se răspândească în Europa continentală (Franța, Olanda, Belgia etc.), unde au apărut reglementări juridice specifice. Ca şi în Statele Unite ale Americii, prima formă a leasingului care s-a răspândit în Marea Britanie a fost „*sale and lease-back*". În Franța, terminologia cunoaşte unele nuanțări şi apare sub denumirea de „*credit-bail*".

Toata experiența industriei de leasing din Occident demonstrează că amortizarea accelerată în scop de impozitare este indicele principial, care deosebeşte tranzacția de leasing de arendă. Principiile arendei completate cu amortizarea accelerată a obiectului de leasing permite locatorilor să transmită «convențional» efectul economic al amortizării accelerate în favoarea locatarilor, ceea ce diminuează costul derulării tranzacției de leasing financiar.

În majoritatea cazurilor, închirierea conține dreptul sau obligațiunea utilizatorului de a procura obiectul închiriat la expirarea contractului de închiriere. Amortizarea accelerată permite optimizarea impozitării pentru locatar pe toată perioada contractului, iar la expirarea contractului nu apar obligațiuni fiscale suplimentare la transmiterea obiectului de leasing în proprietatea locatarului, dat fiind faptul că el a fost amortizat în totalitate. Amortizarea accelerată a pus

[1] *Andreica, Marin (coordonator)* – Decizia de finanțare în Leasing, *Editura Cibernetica MC, Bucureşti, 2003, p.16-18.*

baza economică a extinderii leasingului şi a asigurat competitivitatea necesară faţă de arenda clasică sau de creditarea bancară.

În anul 1972, se înfiinţează *„Federaţia Europeană a societăţilor de Leasing”,* denumită *LEASEUROPE* care controlează circa 80% din industria leasingului european[1]. Aceasta, după opt ani, la un activ de 25 miliarde dolari finanţa un sistem al tranzacţiilor de 82 miliarde ECU[2].

În ceea ce priveşte ponderea activităţii de leasing în totalul investiţiilor, *România* (în anul 2002) ocupa locul al patrulea în Europa, cu o pondere de 14,17%, fiind depăşită la acest capitol doar de Franţa, cu o cotă de 16,7% din totalul investiţiilor, Italia – cu 16% şi Marea Britanie – cu 14,6%.

Dinamica segmentului de leasing, în România, este dată şi de ascensiunea volumului operaţiunilor de leasing, care, la sfârşitul anului 2002, se ridică la 890 de milioane de euro, în timp ce, la sfârşitul trimestrului trei al anului 2005, volumul se ridică la 873 de milioane de euro.

Din analiza datelor furnizate de membrii ASLR (Asociaţia Societăţilor de Leasing din România), cel mai important segment al pieţei de leasing este cel al *autovehiculelor*, care ocupă 91%. Locul al doilea, după obiectul contractelor de leasing, este ocupat de *echipamentele industriale*, cu o pondere de 5,5%, în timp ce segmentul *imobiliar* reprezintă 1,7% din piaţă.

Definiţia leasingului

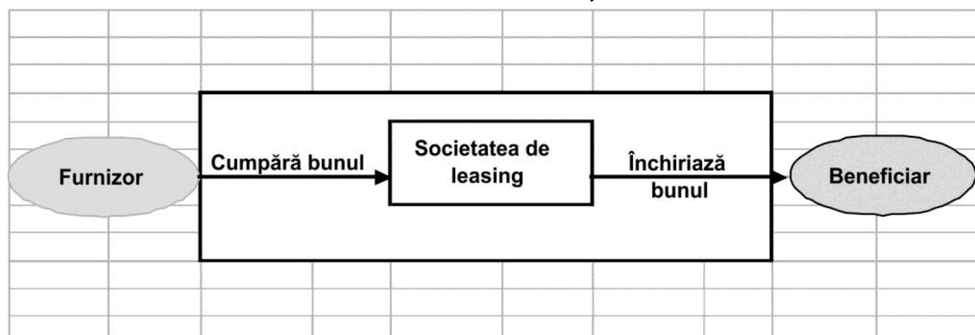
În ultimii ani, în ţara noastră, termenul de *leasing* a devenit din ce în ce mai frecvent utilizat, cu preponderenţă în sfera economicului.

În cadrul acestei sfere au apărut societăţi comerciale care au integrat termenul de leasing în denumirea lor. La prima vedere acesta defineşte o operaţiune comercială specifică care se pare că nu şi-a găsit un corespondent în terminologia de specialitate românească. Analizând definiţiile date de diverşi autori sau organisme internaţionale vom constata că, în esenţă, în ciuda unor diferenţe, exprimă unul şi acelaşi lucru: *achiziţionarea de la furnizori* (producători) *de către o societate specializată* (financiară) *a unor bunuri şi închirierea*[3] *acestora unor utilizatori* (care nu dispun de resursele băneşti necesare achiziţionării lor direct de la furnizor). Închirierea se efectuează pe o perioadă dată, pe baza unui contract care stipulează condiţiile de plată, cuantumul ratelor, obligaţiile părţilor şi condiţiile de transfer a bunului în proprietatea utilizatorului la opţiunea acestuia.

[1] *www.leaseuropa.eu*
[2] *Ibidem. 1980 – ECU (European Currency Unit).*
[3] *Popa, Ioan –* Tranzacţii comerciale internaţionale*, Editura Economică, Bucureşti, 1997, p.421.*

Privită prin prisma societății de leasing, operațiunea reprezintă o cumpărare a unui bun cu scopul închirierii, urmată de o închiriere în scopul vânzării.

Figura nr. 1.1. Structura operațiunii de Leasing



a. Definirea leasingului – sub aspect economic

Leasingul fiind o formă modernă de comerț şi de finanțare prin locațiune, de către societăți financiare specializate în aceste operațiuni, de către instituții financiare sau direct de către producători, oferită întreprinderilor a căror motivație pentru recurgerea la această tehnică de comerț rezidă în specificul unor operațiuni pe care le realizează – pe termen scurt şi nerepetabile – sau în faptul că nu dispun de suficiente fonduri proprii ori împrumutate pentru a le cumpăra.

Leasingul a mai fost definit ca o formă modernă de comerț exterior (de import–export), un sistem original de finanțare, sub forma închirierii unor mijloace de producție, sau cu un acord prin care locatorul transmite locatarului, în schimbul unei plăți sau serii de plăți, dreptul de a utiliza un bun pentru o perioada convenită de timp.

Sub aspect economic, leasingul reprezintă o sursă de finanțare, pe baza unui contract specific, în care finanțatorul asigură fondurile necesare pentru întreaga investiție. Veniturile obținute prin leasing atât de către finanțator cât şi de utilizator sunt derivate din utilizarea bunului, nu din dreptul de proprietate asupra acestuia.

b. Definirea leasingului – sub aspect juridic

Sub aspect juridic, în definirea leasingului, trebuie pornit de la caracterul complex al acestei operațiuni, care cuprinde mai multe acte juridice care converg către delimitarea corectă a întinderii drepturilor şi obligațiilor părților care participă la operațiune.

Doctrina juridică românească a început relativ recent definirea noţiunii de leasing din prisma dreptului comercial român, odată cu reglementarea acestui tip de operaţiune în sistemul de drept de la noi din ţară. Menţionam însă că şi înainte de adoptarea Ordonanţei Guvernamentale nr. 51/1997[1] au existat autori care au definit conceptul în cauză, însă acest lucru a fost făcut în principal din perspectiva dreptului comerţului internaţional, ori în baza legislaţiilor statelor în care acest tip de operaţiune era reglementat.

Tot astfel, în literatura juridică, s-a arătat că leasingul este acea operaţiune juridică prin care o persoană (de obicei o societate specializată) cumpără un bun spre a-l închiria imediat unei alte persoane numită utilizator (de obicei o întreprindere) care la sfârşitul contractului de locaţiune are un drept de opţiune şi anume: de a continua contractul de locaţiune, de a-l rezilia ori de a cumpăra bunul respectiv contra unui preţ convenit în aşa fel încât să se ţină seama, cel puţin în parte, de vărsămintele efectuate cu titlu de chirie (adică de amortizarea lui pe această cale) şi deci de valoarea lui reziduală. Pornindu-se de la elementele „Convenţiei UNIDROIT" – leasingul a fost definit ca „operaţiune prin care o parte (finanţatorul) încheie la indicaţia unei alte părţi (utilizatorul) un contract de furnizare cu o a treia parte (furnizorul) în virtutea căruia dobândeşte un material în condiţiile aprobate de utilizator, în partea care îl priveşte pe el şi încheie un contract de leasing cu utilizatorul, prin care îi dă dreptul să folosească materialul în schimbul unei chirii".

c. Alte definiţii ale leasingului

Una din primele încercări de a defini operaţiunile de leasing este consemnată de literatura franceză, definiţie care se referă doar la leasingul imobiliar (fr. credit–bail). Credit-bail – este operaţiunea prin care un stabiliment financiar (fr. credit-bailleur) dobândeşte proprietatea unui bun pe care îl închiriază clientului sau utilizatorului (fr. credit-preneur), pentru o perioada irevocabilă ce coincide de regulă cu perioada de amortizare; la sfârşitul acestei perioade, utilizatorul are facultatea de a dobândi proprietatea bunului pentru o valoare reziduală, în baza promisiunii unilaterale de vânzare consimţite de stabilimentul financiar, putând totodată să se reînnoiască contractul pentru o chirie mai mică, sau să se restituie bunul.

Legislaţia românească defineşte leasingul ca fiind un ansamblu de operaţiuni prin care „o parte, denumită locator se angajează la indicaţia unei alte părţi, denumită utilizator, să cumpere sau să preia de la un terţ, denumit furnizor, un bun mobil sau imobil şi să transmită utilizatorului posesia sau folosinţa asupra acestuia contra unei plăţi numită redevenţă, în scopul exploatării sau, după caz, a achiziţionării bunului"[2]. Totuşi, ultimele coordonate juridice în care se desfăşoară această activitate au fost stabilite în 1999 prin Legea nr. 99[3].

---

[1] *Ordonanţa nr. 51/ 28 august 1997 – privind operaţiunile de leasing şi societăţile de leasing; textul actual republicat în Monitorul Oficial nr. 9/12 ianuarie 2000.*

[2] *Ordonanţa nr. 51/1997, completată şi modificată prin Legea nr. 90/28.04.1998, art.1, alin.1., publicată în Monitorul Oficial al României nr. 170/30 aprilie 1998.*

[3] *Legea nr. 99/1999 privind unele măsuri pentru accelerarea reformei economice, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 236/27 mai 1999.*

Obiectul leasingului

Obiectul leasingului îl formează:

- Bunuri de investiție mobile sau imobile
- – din sfera producției – utilaje şi maşini (maşini electronice de calcul, maşini unelte, maşini agricole, aparate, instrumente de măsură, mijloace de transport etc.);
- – din sfera bunurilor tehnice de consum de folosință îndelungată;
- – bunuri din sectorul imobiliar – de producție, comerciale şi locuințe;
- – servicii.

Dintre acestea, ponderea cea mai mare o reprezintă maşinile şi utilajele pentru echipamentul productiv, plata făcându-se sub formă de chirie în paralel cu obținerea unor beneficii pe care acestea le aduc utilizatorului pe timpul folosirii lor. Termenul depinde de durata optimă de exploatare a utilajelor.

1.2. Tipurile şi clasificarea raporturilor de leasing

Multitudinea de raporturi de leasing poate fi divizată în mai multe grupe:

În funcție de **termenele de utilizare** a bunurilor care fac obiectul contractului de leasing şi modalitățile de amortizare există următoarele tipuri de leasing:

- **Leasing cu recuperare totală** şi, respectiv, cu amortizarea totală a valorii bunurilor în leasing, când termenul de contract este egal cu termenul normativ de exploatare a bunului şi se efectuează achitarea completă a costului. Reprezintă – *suma redevențelor plătite locatorului, din care s-a scăzut cea cu titlu de marjă de profit, amortizând valoarea bunurilor.*
- **Leasing cu recuperare parțială** şi, respectiv, cu amortizare parțială a valorii bunurilor în leasing, când termenul de contract este mai mic decât termenul normativ de exploatare a bunului şi pe parcursul funcționării lui se recuperează doar o parte din costul bunului în leasing. Caracterizat printr-o *valoare reziduală considerabilă care dă consistență dreptului de opțiune.*

După **esența economică** raporturile de leasing se divizează în[1]:

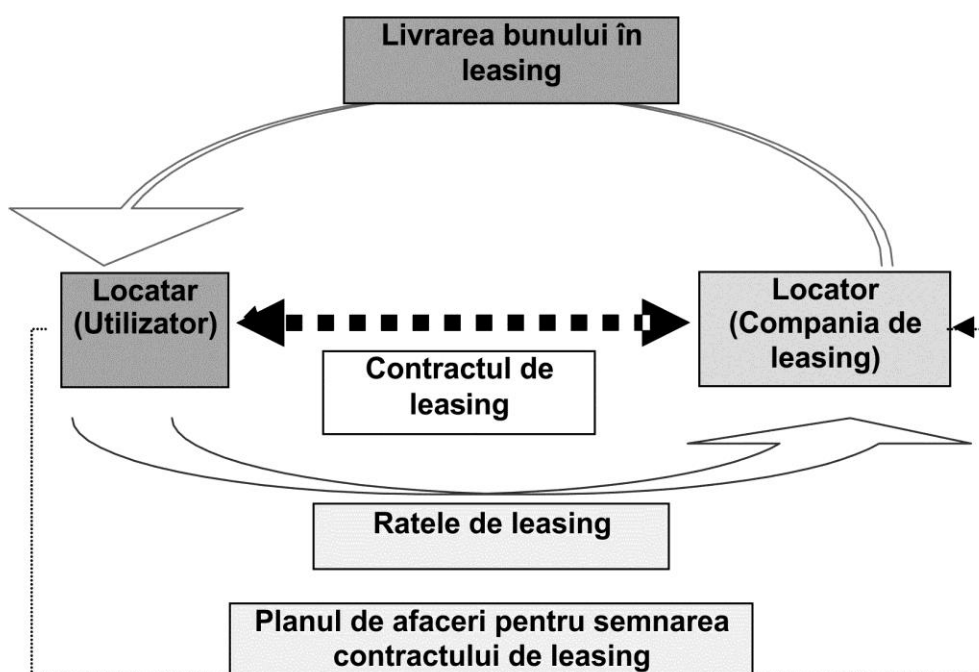
Leasing financiar, care se caracterizează printr-un termen lung al contractului şi prin amortizarea totală sau aproape totală a valorii obiectului de leasing. Leasingul financiar poate fi asociat cu creditarea procurării pe termen lung. La expirarea termenului leasingului financiar, locatarul poate returna ob-

[1] *Criterii orientative: termenul contractului şi modul de recuperare a bunului care face obiectul contractului de leasing.*

iectul de leasing, poate reînnoi contractul sau poate achiziționa obiectul de leasing la valoarea reziduală.

Leasing operațional, care presupune transmiterea multiplă a obiectului de leasing pe un termen mai mic decât termenul lui de exploatare. Se caracterizează printr-un termen redus al contractului de leasing şi prin amortizarea incompletă a obiectului de leasing.

Leasingul financiar este cel mai răspândit tip de tranzacții de leasing. El prevede livrarea în leasing a obiectelor pe termen lung cu recuperarea totală a costului lor în perioada de utilizare. Leasingul financiar este de fapt un credit pe termen lung sub formă de capital activ. Realizarea tranzacției de leasing financiar se efectuează conform unei scheme, care prevede: alegerea de către potențialul utilizator, beneficiar de leasing (**locatar**) a utilajului necesar; coordonarea prețurilor şi a termenelor de livrare cu furnizorul (producătorul); achitarea utilajului de către **locator** (companie de leasing).



Principalele criterii ce caracterizează leasingul financiar:

- Locatorul procură utilaje nu pentru uz personal, dar special pentru a le transmite în leasing. Părțile au prevăzut expres că la expirarea contractului de leasing se transferă locatarului (utilizatorului, beneficiarului) dreptul de proprietate asupra bunului.

- Dreptul de alegere a utilajelor şi a furnizorului aparține locatarului. Utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului iar prețul de cumpărare va reprezenta cel mult 50 % din valoarea de intrare (piață) pe care o are la data la care opțiunea poate fi exprimată.
- Furnizorul este conştient că utilajele sunt procurate special pentru a fi transmise în leasing, utilajele sunt furnizate direct în adresa locatarului şi sunt recepționate de el spre utilizare. *Perioada de folosirea a bunului în sistem de leasing acoperă cel puțin 75 % din durata normală de utilizare a bunului, chiar dacă în final dreptul de proprietate nu este transferat.*
- Reclamațiile referitoare la calitatea utilajelor, integritatea livrării, înlăturarea defectelor în perioada de garanție se transmit nemijlocit furnizorului.
- Riscul pierderii sau al deteriorării accidentale a utilajelor este transmis locatorului după semnarea actului de primire-predare a utilajelor puse în exploatare. *Riscurile şi beneficiile dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului din momentul încheierii contratului de leasing.*

Leasingul financiar are câteva varietăți care au scheme distinse de derulare. Leasingul financiar clasic se caracterizează prin caracterul trilateral al raporturilor de leasing şi prin recuperarea completă a costului bunurilor. La solicitarea locatarului, locatorul procură de la furnizor utilajele necesare şi le transmite în leasing locatarului, recuperându-şi costurile financiare şi obținând venit din încasarea ratelor de leasing (redevențe).

De asemenea, poate fi definit[1] ca:

- operațiunea de leasing prin care finanțatorul (creditorul, locatorul, societatea de leasing) transferă utilizatorului (locatar) cea mai mare parte a înscrisurilor şi a beneficiilor aferente dreptului de proprietate asupra bunului indiferent dacă la expirarea contractului de leasing bunul este cumpărat sau nu de către utilizator;

sau

- închirierea bunurilor cu transmiterea în favoarea utilizatorului a dreptului de posesie asupra bunului şi cu posibilitatea de cumpărare la expirarea contractului de leasing;

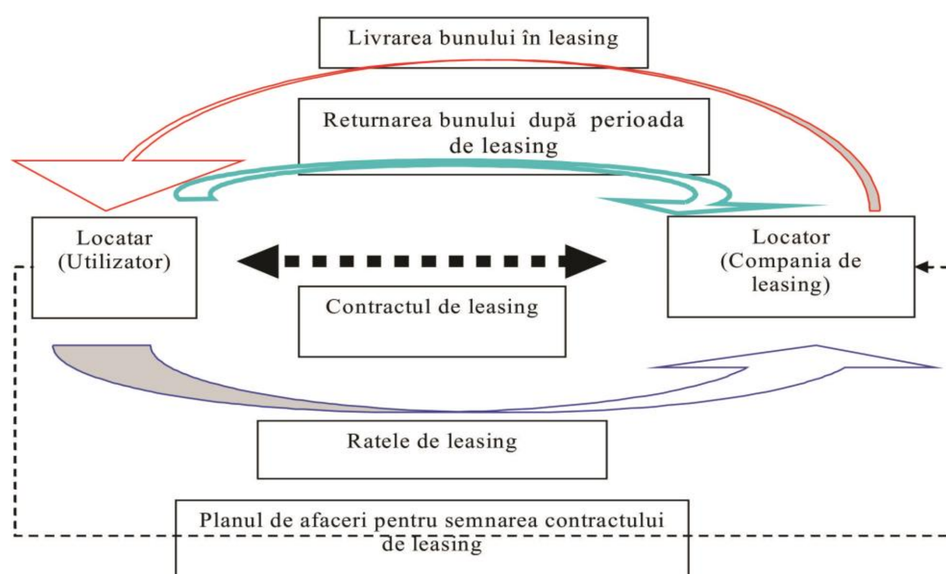
sau

- operațiunea de închiriere de bunuri, al cărei termen este mai mare de un an şi valoarea de achiziție a bunului urmează să fie recuperată în proporție de 75 % de locator[1].

[1] *Articolul „Totul despre regimul operațiunilor de leasing” – în* Caiete de Management *din Adevărul Economic nr. 3(459) din 17- 23 ianuarie 2001..*

Leasingul operațional se utilizează în cazul unor termene de închiriere limitate, când termenul de folosință al utilajelor depăşeşte substanțial termenul de leasing stabilit de contract. În cadrul leasingului operațional utilajul nu se amortizează complet pe parcursul derulării contractului de leasing şi poate fi închiriat din nou sau returnat locatorului. Acest tip de leasing prevede o responsabilitate mai mare a locatarului pentru obiectul de leasing.

Locatarul îşi asumă obligația de a încheia contracte direct cu furnizorul pentru reparația şi deservirea tehnică a utilajelor.



Deci, conform contractului de leasing operațional (o variantă a definiției este leasingul cu amortizare parțială) utilajele sunt transmise locatarului pe un termen cu mult mai mic decât termenul normativ de funcționare, ceea ce permite locatorului să transmită aceste bunuri în leasing de mai multe ori.

Termenul de derulare a contractului de leasing operațional poate fi stabilit de către părți de la câteva zile până la trei ani.

Din aceste considerente, drept obiecte de leasing din cadrul tranzacțiilor operaționale servesc bunurile (automobile, avioane şi echipamente) necesare locatarului pentru efectuarea unor afaceri de scurtă durată, unice sau sezoniere, sau cu uzură morală rapidă. În cazul leasingului operațional dreptul de ale-

[1] *Definiția leasingului financiar în accepțiunea Regulamentului BNR nr. 3/1997 – privind efectuarea operațiunilor valutare (Sursa: www.bnro.ro)*

gere a bunurilor de asemenea îl deține locatarul, însă alegerea este limitată de sortimentul obiectelor de leasing existente la dispoziția locatorului.

Principalele criterii ce caracterizează leasingul operațional sunt următoarele:

- *Termenul de derulare* a contractului de leasing este cu mult mai mic decât termenul normativ de exploatare a obiectelor de leasing. Ca urmare, locatorul nu recuperează costul bunurilor din contul plăților obținute dintr-un singur contract; bunurile sunt transmise în leasing de mai multe ori. În tranzacțiile de leasing operațional se transmit bunuri, care nu sunt special procurate la solicitarea locatarului, dar sunt din posesia curentă a companiei de leasing. Cu alte cuvinte, compania de leasing, procurând bunuri, nu cunoaşte cerințele locatarului concret. Deci, companiile de leasing, specializate în derularea contractelor de leasing operațional, trebuie să cunoască foarte bine conjunctura pieței obiectelor de leasing, atât a celor noi, cât şi a celor uzate;
- Obligațiile privind deservirea tehnică, reparația, asigurarea sunt asumate de compania de leasing;
- Utilizatorul leasingului (beneficiarul) poate rezilia contractul dacă bunurile, din cauza unor circumstanțe neprevăzute, sunt într-o stare ce pune în imposibilitate folosirea lor;
- Riscul pierderii întâmplătoare sau al deteriorării bunurilor este asumat de locator;
- Mărimea ratelor de leasing (redevența) în cazul celui operațional sunt mai mari decât în leasingul financiar, deoarece locatorul trebuie să țină cont de riscurile suplimentare, legate, de exemplu, de lipsa clienților pentru închirierea repetată a bunurilor, de deteriorarea sau distrugerea bunurilor;
- La expirarea termenului de valabilitate a contractului de leasing, de regulă, bunurile sunt returnate locatorului. La dorință, utilizatorul de leasing poate prelungi contractul în condiții noi sau chiar să obțină obiectul în proprietate.

Dacă leasingul financiar, după esența sa economică, poate fi comparat cu finanțarea de lungă durată a investițiilor capitale, în cazul leasingului operațional plățile de chirie pot fi comparate cu cheltuielile curente operative.

Dezvoltarea şi formarea acestui tip de leasing devine posibilă cu apariția pieței secundare a utilajelor de leasing, deoarece în fața locatorului apare problema comercializării bunurilor la expirarea termenului de leasing.

Această problemă generează necesitatea îmbunătățirii administrării bunurilor şi comercializarea repetată a bunurilor, returnate locatorului. Locatorul este nevoit să transmită în folosință temporară obiectul de leasing de mai multe

ori şi acest fapt duce la creşterea riscului recuperării costului rezidual al obiectului în cazul lipsei de cerere. Riscul legat de administrarea bunurilor nu se limitează la incertitudinea existenței bunurilor la expirarea termenului leasingului.

În caz de închiriere operațională, termenul de valabilitate a contractului de leasing foarte rar poate fi măsurat cu ciclul de viață a bunurilor. Dezvoltarea pieței de închiriere operațională se datorează faptului că locatorii caută noi posibilități în extinderea activității, protecției contra riscurilor legate de costul rezidual şi de diminuarea plăților periodice. Sub presiunea concurenței locatorii sunt nevoiți să calculeze volumul de plăți pe baza profitului rămas după impozitare şi să transmită facilitățile fiscale privind folosirea bunurilor utilizatorului prin diminuarea ratelor de leasing.

Bunurile transmise în leasing operațional, sunt foarte variate: de la automobile (anume acest tip de bunuri dictează în primul rând crearea pieței «secundare») până la computere de care este legat riscul învechirii tehnologice şi uzurii morale.

În funcție de forma, organizarea şi tehnica desfăşurării operațiilor există următoarele tipuri de leasing:

- direct;
- indirect;
- lease – back;
- leasing sindicalizat.

Leasingul direct este o tranzacție în care proprietarul (producătorul de utilaje) de sine stătător, fără intermediari, oferă bunuri în leasing. În această formă tranzacțiile de leasing nu şi-au găsit o aplicare largă, deoarece la creşterea numărului de operații de leasing, producătorul, de regulă, constituie o nouă companie de leasing.

Pentru efectuarea operațiilor de leasing, producătorul de bunuri creează în structura sa subdiviziuni speciale de serviciu de marketing. Activitatea fără intermediari nu numai că simplifică mecanismul tranzacției şi diminuează cheltuielile pentru realizarea ei, dar şi permite producătorului să beneficieze de profitul din operațiunile de leasing al producției sale şi să o utilizeze pentru extinderea şi renovarea tehnică a procesului de producție.

Diversificarea activității de marketing extinde piețele de desfacere a producției şi contribuie la stabilitatea financiară a producției principale.

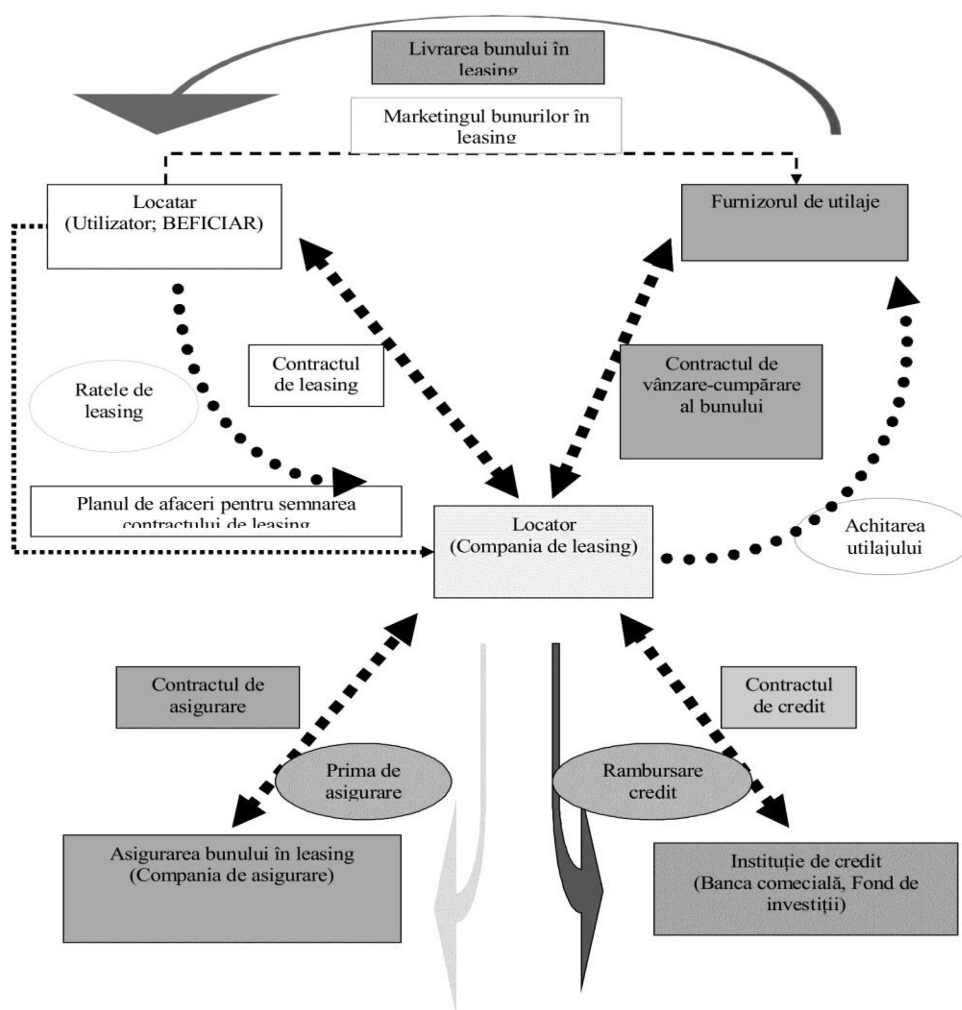
Leasingul indirect prevede transmiterea bunurilor în leasing cu implicarea mai multor părți. La baza majorității tranzacțiilor de leasing se află procedura leasingului indirect, care în multe privințe se aseamănă cu vânzarea în rate.

Intermediarul, fiind în acelaşi timp şi locator, de la început finanțează bunurile producătorului şi le transmite utilizatorului de leasing, iar apoi obține de la el plățile aferente ratelor de leasing. În leasingul indirect participă minimum

trei persoane: furnizorul (producătorul), *locatorul* şi *locatarul*, dar poate include şi un număr mai mare de participanţi.

Leasingul indirect poate fi divizat:

- Leasing trilateral – leasingul cu o formulă clasică a tranzacției (furnizor – locator – utilizator);
- Leasing multilateral, când numărul de participanţi la tranzacție este mai mare de 4 (tranzacții cu participarea instituțiilor de credit, companiilor de asigurare etc.)



Lease-back – reprezintă o tranzacție bilaterală. Particularitatea specifică a acestei tranzacții este faptul că *locatarul şi furnizorul (producătorul) sunt una şi aceeaşi persoană: locatarul* (furnizorul) vinde societății de leasing utilajele sale sau întreaga întreprindere şi, concomitent, le ia în leasing, păstrându-şi dreptul de proprietate şi de utilizare. Banii, obținuți din bunurile vândute societății de leasing, locatarul îi poate folosi în orice scopuri productive sau pentru investiții, iar conform contractului de leasing va achita plățile leasing în modul stabilit.

Tranzacția are următoarea etapizare:

- Se semnează contractul dintre compania de leasing şi furnizorul de utilaje (locatar).
- Compania de leasing cumpără utilajul de la furnizor (locatar).
- Locatarul achită plățile de leasing în conformitate cu graficul de plăți cu dreptul de răscumpărare la expirarea contractului de leasing.

Lease-back-ul permite utilizatorului să atragă surse financiare suplimentare obținute din vânzarea utilajului şi concomitent să-l folosească în procesul de producere cu drept de locatar în cadrul tranzacției de leasing. De regulă, *lease – back-ul* prezintă un interes deosebit pentru întreprinderile producătoare de utilaje şi care nu posedă mijloace circulante în volumul suficient pentru extinderea afacerii sale.

Prin *lease–back* locatorul acordă locatarului un împrumut cerând drept gaj utilajele fabricate. Dar, putem identifica *lease–back* în totalitate, cu obținerea mijloacelor circulante prin depunere de gaj, deoarece contractul de gaj nu se perfectează – coincide doar forma externă.

Întreprinzătorii trebuie să țină cont de faptul că în cazul *lease–back-ului* are loc pentru locatar (furnizor) pierderea temporară a dreptului proprietății asupra utilajelor.

Avantajele unei asemenea tranzacții pentru proprietarul primar, iar în continuare pentru locatar sunt următoarele:

- Se poate apela la serviciile unei companii de leasing deja după procurarea utilajelor, când constată că investiția specifică pentru procurarea acestor utilaje a adus sau poate duce la înrăutățirea situației lui financiare.
- Se obține de la compania de leasing costul total al utilajelor – proprietarul îşi primeşte înapoi mijloacele financiare cheltuite pentru procurarea lor, obținând dreptul de posesie şi de utilizare al acestor utilaje.
- Se poate negocia cu compania de leasing (uneori aceste negocieri pot dura destul de mult), având deja utilajul necesar şi utilizându-l în procesul de producție.

- Ratele de leasing le deduce din venit până la cota de impozitare a întreprinderii şi le contabilizează ca cheltuieli curente.
- De la locatar se cere prezentarea unei garanții suplimentare pentru asigurarea tranzacției (acțiuni, obligații, garanții bancare sau alte forme de garanții), însă mai mici decât în cazul solicitării unui credit bancar.

Leasingul sindicalizat (de creditare, de participare, separat) este una din cele mai complicate forme de leasing, deoarece este legat de finanțarea multiplă şi se utilizează, de regulă, la realizarea proiectelor costisitoare.

În funcție de metoda de finanțare există:

- leasing finanțat din sursele proprii ale locatorului;
- leasing finanțat din sursele atrase de la investitori;
- leasing finanțat mixt, parțial din sursele locatarului.

După volumul serviciilor de deservire şi menținere a bunurilor transmise în leasing există:

- leasing net – (engl. «Net» leasing);
- leasing brut – (engl. «Wet» leasing) – leasing cu condiții suplimentare.

Leasingul net reprezintă contractul de leasing prin care locatorul îşi asumă toate obligațiile de deservire a bunurilor. În acest caz toate cheltuielile referitoare la deservirea utilajelor nu sunt incluse în plățile de leasing. În relațiile de leasing net participă băncile, companiile de asigurare, fonduri de investiții şi alte instituții financiare, care participă direct sau indirect la operațiunile de leasing financiar.

Leasingul brut prevede, în plus, deservirea tehnică obligatorie a utilajelor, reparația, asigurarea şi alte operații, care sunt în responsabilitatea locatorului. În afară de aceste servicii, la dorința utilizatorului de leasing, locatorul îşi poate asuma responsabilitatea pentru instruirea personalului calificat, marketing, furnizarea materiei prime ş.a. Dacă deservirea tehnică, reparația, asigurarea ş.a. țin de responsabilitatea locatorului, se poate vorbi de «leasing cu condiții suplimentare» (engl. *wet leasing*). Obiectul unei asemenea tip de leasing este, de regulă, utilajul sau echipamentul complex din punct de vedere tehnic.

Leasingul brut se utilizează de obicei de către producătorii acestor utilaje sau de companiile comerciale angro de utilaje, instituțiile financiare sau de credit apelează rar la acest tip de leasing, deoarece le lipseşte baza tehnică adecvată.

În funcție de perioada derulării tranzacțiile de leasing există:

- leasing de scurtă durată, până la 1 an;
- leasing de durată medie, de 1 an la 3 ani;

- leasing de durată lungă, peste 3 ani.

În funcție de proveniența bunurilor finanțate există:

- leasing clasic – (furnizor – locator – locatar) cu structură tripartită. În acest caz bunurile provin de la o terță persoană;
- leasingul are ca obiect un bun aflat în patrimoniul finanțatorului sau construit chiar de finanțator.

După calitatea utilizatorului există:

- leasing public – dacă cel care beneficiază de finanțare este statul, având ca variantă leasingul comunal – când utilizatorul este o comunitate locală;
- leasing privat – dacă se realizează finanțarea unei întreprinderi particulare vizând bunuri cu destinație comercială ori industrială; pentru persoane fizice, bunuri de folosință îndelungată sau imobile cu destinație de locuințe.

După apartenența părților există:

- leasing național – părțile aparțin aceluiaşi stat;
- leasing internațional – când intervine un element de extraneitate. Ne referim aici la leasingul echipamentului industrial sau al altor bunuri mobile de mare valoare. Mai este numit şi leasing *cross-border*.

Tranzacțiile **de leasing internațional** se referă la acelea în care măcar un participant nu este rezidentul statului, unde se derulează tranzacția, sau toți participanții reprezintă țări diferite. La astfel de tranzacții, locatorul sau utilizatorul funcționează având participarea unui capital străin.

Leasingul internațional se divizează în:

- leasing internațional de export;
- leasing internațional de import;
- leasing internațional de tranzit.

Leasing internațional de export reprezintă tranzacția în care toate operațiile se efectuează între participanți din țări diferite.

Specificul leasingului de export constă în faptul că societatea de leasing are posibilitate să obțină un credit tehnic la exportul bunurilor în țara sa de reşedință, extinzând astfel piața de desfacere a bunurilor şi serviciilor indigene. Locatarul de leasing, prin prezentarea garanțiilor bancare respective, asigură achitarea deplină a costului acestor bunuri.

Diferența între leasingul internațional de export şi de import este determinat de țara de reşedință a locatorului şi a utilizatorului obiectului de leasing. În cazul leasingului de import furnizorul (producătorul) şi locatorul obiectului de leasing se află peste hotare, iar obiectul de leasing se livrează în țara utilizatorului în baza contractului de import.

În practica internațională se mai remarcă încă o varietate de leasing internațional – ***leasing de tranzit***, când locatorul, utilizatorul şi furnizorul obiectului de leasing au sediul social în țări diferite. Leasingul de tranzit are loc în cazul, când locatorul dintr-o țară ia credit sau procură obiectele de leasing în altă țară şi le livrează utilizatorului de leasing, ce se află în terță țara.

După tipul bunurilor care fac obiectul contractului de leasing există:

- Leasingul de bunuri mobiliare – are ca obiect bunuri cu destinație comercială sau industrială ori bunuri de folosință;

Leasingul de bunuri imobiliare, care la rândul său se divizează în:

- imobile în scop productiv şi,
- imobile în scop neproductiv.

Caracteristici ale leasingului

Disocierea dreptului de proprietate de cel de posesiune;

Riscul nu este un risc de producție ci un risc de proprietate de bunuri şi anume: proprietarul s-a asigurat înainte de a cumpăra bunurile că are cui să le închirieze pe o durată destul de lungă care să-i asigure acoperirea cheltuielilor şi o anumită rentabilitate[1];

Societatea de leasing nu este dezinteresată de rezultatele producției, ea trebuie să sprijine activitatea chiriaşului (întreținere, reparații, service);

Leasingul lasă la latitudinea chiriaşilor potențiali, alegerea bunurilor şi a furnizorilor, exercitându-se însă o puternică influență asupra acestuia de către firma de leasing;

Societățile de leasing exercită o influență mare asupra pieței mai ales când sunt specializate pe anumite sortimente de bunuri sau pe un anumit segment de piață, ceea ce duce la organizarea de către producători a unor sectoare proprii de leasing.

Tipul organizațiilor de leasing

Majoritatea instituțiilor specializate în leasing reprezintă fie societăți care nu posedă un parc propriu de mijloace aşa cum sunt instituțiile financiare şi de credit (băncile mari posedă societăți de leasing) şi care cumpără mijloacele respective de la producători şi apoi le închiriază contra unei sume dinainte calculate, fie întreprinderi producătoare de bunuri care doresc să-şi sporească desfacerea propriilor produse folosind acest nou mod de finanțare.

În conexiune cu operațiunile de leasing întâlnim:

---

[1] *Georgescu, Toma; Gheorghe, Caraiani* – Managementul afacerii*, Editura Szlvi, Bucureşti, 2002. p.182*

- firme şi societăți constructoare de maşini sau imobiliare – metoda fiind folosită pe scară largă pentru promovarea desfacerilor şi implicit a producției;
- societăți specializate de leasing:
- fiice ale firmelor producătoare;
- firme comerciale specializate pe leasing;
- instituții de credit – majoritatea băncilor comerciale urmăresc investirea capitalurilor în societăți comerciale şi operațiuni de leasing care leagă această activitate de activitatea lor generală bancară sau pentru o diversificare a activității lor financiare. Aceasta se întâmplă mai ales atunci când în activitatea băncilor au interese mari firmele producătoare;
- societăți de asigurare care îşi propun prin aceasta să-şi extindă numărul partenerilor prin punerea la dispoziția acestora odată cu utilajele închiriate şi clauze asiguratorii pentru cazurile de daune.

CONCLUZII

Leasingul reprezintă o activitate de investire a unor mijloace temporar disponibile sau împrumutate, desfăşurată pe bază de contract, conform căruia locatorul procură cu titlu de proprietate echipamentul indicat de locatar de la un furnizor stabilit de locatar şi îl acordă în posesiune şi folosință temporară locatarului contra plată.

Prima tranzacție de leasing a fost înregistrată la începutul mileniului doi şi se referă la închirierea unor nave maritime de la armatorii din Normandia pentru desfăşurarea activităților militare.

Diversitatea raporturilor comerciale clasifică leasingul în mai multe tipuri şi grupe. După esența economică se deosebesc leasingul financiar şi cel operațional. În funcție de forma, organizarea şi tehnica desfăşurării operațiilor există leasingul direct, indirect, returnabil şi de creditare. După volumul serviciilor de deservire şi menținere a bunurilor transmise există leasingul net şi leasingul brut.

Tranzacțiile de leasing acordă atât utilizatorilor cât şi societăților de leasing un şir de avantaje în comparație cu alte modalități de finanțare, inclusiv creditarea bancară. Principalele avantaje de care beneficiază subiecții raporturilor de leasing sunt acordarea finanțării în volum integral pentru un termen îndelungat de rambursare, asigurarea finanțării în funcție de necesitățile individuale, finanțarea procurării şi livrarea concomitentă efectivă a obiectului de leasing, beneficierea de înlesniri fiscale la plata impozitului pe venit în cazul leasingului returnabil etc.

Prin intermediul tranzacțiilor de leasing investitorul din întreprinderile mici şi mijlocii obține posibilitatea de a moderniza baza tehnică cu costuri mai mici pentru extinderea afacerii. În comparație cu creditul bancar leasingul se prezin-

tă ca o modalitate mai accesibilă de investiții, fiindcă nu necesită asigurări patrimoniale suplimentare, iar întreprinderea devine proprietarul bunului (echipamentului) numai la expirarea contractului şi la achitarea deplină a costului bunului care face obiectul contractului de leasing.

Această tehnică de finanțare ce presupune un risc ridicat favorizează agenții economici prin faptul că nu se impune necesitatea de a obține credite bancare, ori de a greva bunurile mobile ori imobile, prin instituirea unei ipoteci ori a unui gaj, sarcini de natură a afecta dinamismul specific domeniului comercial. Astfel se realizează finanțarea integrală prin fonduri împrumutate a unei investiții fără ca locatorul-finanțator să asigure măsuri asiguratorii.

Din punct de vedere juridic, leasingul reprezintă:

- Un contract complex, care permite unei persoane să obțină şi să utilizeze un lucru fără a plăti imediat prețul, cu posibilitatea de a-l plăti la valoarea reziduală.
- Operațiunea prin care o parte, denumită finanțator, se angajează la cererea unui utilizator, să-i asigure posesia ori folosința unui bun, cumpărat sau realizat de finanțator, contra unei redevențe, iar la sfârşitul perioadei de folosință convenite să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a dobândi proprietatea bunului la o valoare reziduală – sau de a prelungi contractul de leasing, – ori de a înceta raporturile contractuale.

CAPITOLUL II
PARTICULARITĂȚILE OPERAȚIUNILOR DE LEASING

2.1. Generalități specifice operațiunilor de leasing

2.1.1. Etapele operațiunilor de leasing

Operațiunile de leasing conțin următoarele patru etape importante:

- Etapa de ***pregătire*** a tranzacției de leasing – stabilirea legăturilor între părți şi acceptul condițiilor, alegerea echipamentului.
- Etapa de ***organizare*** a tranzacției de leasing – comandarea echipamentului presupune legături între furnizor şi societatea de leasing pentru trimiterea şi confirmarea comenzii şi remiterea eventuală a unui avans către furnizor.
- Etapa de ***administrare*** a tranzacției de leasing – livrarea şi decontarea echipamentului închiriat. În această fază intră în legături toate trei părțile prin livrarea obiectului, recepția la chiriaş, emiterea facturii, decontarea ei de către societatea de leasing, plata chiriei.
- Etapa de ***finalizare*** a tranzacției de leasing – se desfăşoară între societatea de leasing şi chiriaş şi poate consta prin prelungirea contractului, cumpărarea acestuia sau restituirea lui.

Pe timpul derulării operațiunilor unui contract de leasing obligațiile de întreținere, mod de utilizare şi controlul bunului închiriat diferă în funcție de forma de leasing.

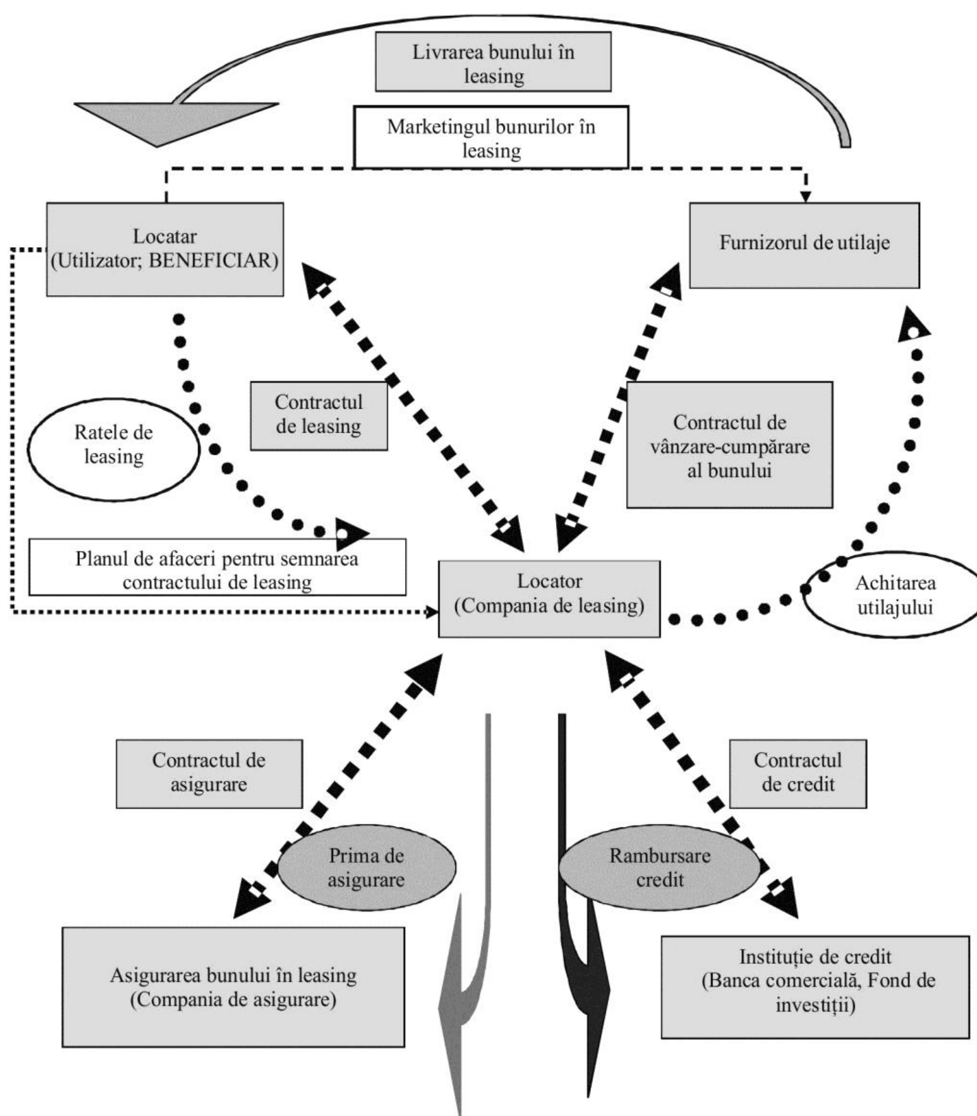
2.1.2. Atribuțiile participanților la operațiunile de leasing

La fiecare etapă participanții la operațiunile de leasing îndeplinesc diferite obligații (atribuții):

Atribuțiile locatorului

La ***etapa de pregătire*** a tranzacției de leasing:

- Conceperea şi pregătirea prealabilă a tranzacției de leasing în comun cu ceilalți participanți include efectuarea unei expertize referitor la realizarea tehnologică a tranzacției, unei argumentări economico-financiare, analiza aspectului organizatorico-administrativ, estimarea eventualelor riscuri de management, evaluarea consecințelor tehnico-economice şi financiare ale tranzacției de leasing.



- Analiza riscurilor tranzacției de leasing şi elaborarea schemei de realizare, elaborarea schemei de asigurare financiară a tranzacției, estimarea eficienței economice a tranzacției de leasing; aprecierea şi evaluarea avantajelor/dezavantajelor fiscale; expertizarea normelor juridice referitoare la leasing.

- Aprecierea solvabilităţii financiare a locatarului şi a gradului de asigurare a tranzacţiei cu resurse financiare, organizatorice, legislative, umane şi tehnico-materiale.
- Elaborarea schemelor de asigurare şi prezentarea garanţiilor necesare pentru tranzacţia de leasing.
- Selectarea şi pregătirea tranzacţiei de leasing.

La ***etapa de organizare*** a tranzacţiei de leasing:

- Estimarea patrimoniului locatarului.
- Estimarea veridicităţii evidenţei financiar-contabile prezentate de locatar.
- Coordonarea condiţiilor de cumpărare-vânzare a obiectului de leasing cu furnizorul, coordonarea condiţiilor de exploatare a obiectului de leasing cu furnizorul şi locatarul.
- Participarea la negocieri cu furnizorul şi elaborarea condiţiilor acceptabile de cumpărare a obiectului de leasing: mărimea avansului, eşalonarea achitărilor, garanţiile suplimentare din partea furnizorului, posibilitatea de răscumpărare a obiectului de leasing de către furnizor.
- Alegerea intermediarului pentru efectuarea tranzacţiei.
- Elaborarea pentru locatar a schemelor fiscale şi contabile ale tranzacţiei.
- Elaborarea contractului de leasing între locator şi locatar, a acordurilor adiţionale la contract şi a contractelor conexe ale tranzacţiei: acordul general, acordul de creditare, contractul de gajare a patrimoniului locatarului, garanţia bancară pentru achitarea plăţilor de leasing, contractul de asigurare pe diverse cazuri de asigurare, contractul de vânzare-cumpărare a obiectului de leasing, contractul de cesiune a drepturilor şi alte tipuri de contracte în funcţie de necesitate.
- Încheierea contractului de leasing cu locatarul referitor la furnizarea obiectului de leasing.
- Încheierea contractului de creditare cu investitorul/creditorul referitor la finanţarea tranzacţiei.
- Perfectarea comenzii de furnizare a obiectului de leasing.
- Încheierea contractului de cumpărare/vânzare cu furnizorul.
- Controlul livrării obiectului de leasing de către furnizor în conformitate cu condiţiile contractului de cumpărare/vânzare şi a contractului de leasing.

- Perfectarea şi semnarea actului de primire a obiectului de leasing de la furnizor.
- Achitarea plăților către furnizor conform contractului de cumpărare/ vânzare a obiectului de leasing.

La ***etapa de administrare*** a tranzacției de leasing:

- Monitorizarea achitării ratelor de leasing de către locatar conform contractului de leasing şi respectarea de către locatar a acordurilor adiționale.
- Analiza la necesitate a rapoartelor financiare (trimestriale şi anuale) ale locatarilor şi a informației curente şi financiare solicitate suplimentar de la locatar.
- Monitorizarea condițiilor de exploatare a obiectelor de leasing de către locatar.
- Monitorizarea şi analiza indicilor economici ai tranzacției de leasing.

La ***etapa de finalizare*** a tranzacției de leasing:

- Monitorizarea finală a onorării obligațiunilor contractuale de către locatar.
- Monitorizarea corespunderii sumei ratelor de leasing achitate efectiv şi celor preconizate, evaluarea sumei ratelor de leasing cu termen expirat şi a amenzilor conform condițiilor contractuale.
- Aprecierea obligațiilor neonorate de către locatar.
- Monitorizarea achitării de către locatar a obligațiilor neonorate conform contractului şi confirmarea contabilă a respectivelor achitări.
- Perfectarea raporturilor juridice referitor la utilizarea ulterioară a obiectului de leasing la expirarea termenului contractului.

Obligațiile furnizorului

La ***etapa de organizare*** a tranzacției de leasing:

- Informarea locatorului referitor la acceptarea comenzii de livrare a obiectului de leasing şi coordonarea termenelor de referință a contractului de cumpărare-vânzare cu locatorul.
- Semnarea contractului de cumpărare-vânzare a obiectului de leasing cu locatorul în baza condițiilor comerciale şi tehnice, coordonate cu locatorul şi utilizatorul.
- Livrarea obiectului de leasing locatorului sau utilizatorului în conformitate cu condițiile contractului de cumpărare–vânzare.

- Perfectarea şi semnarea actului de primire-predare a obiectului de leasing în exploatare de către locator şi utilizator.

La ***etapa de administrare*** a tranzacției de leasing furnizorul efectuează post-garanția şi alte tipuri de servicii postvânzare a obiectului de leasing în conformitate cu condițiile contractului de cumpărare-vânzare.

La ***etapa de finalizare*** a tranzacției de leasing furnizorul răscumpără obiectul de leasing dacă este prevăzut de contractul de vânzare – cumpărare.

Atribuțiile utilizatorului de leasing

La ***etapa de pregătire*** a tranzacției de leasing:

- Perfectarea cererii de livrare a utilajelor în leasing.
- Prezentarea extraselor contabile referitor la situația economico-financiară şi la capacitatea juridică de folosință în conformitate cu cerințele locatorului.
- Prezentarea planului de afaceri pentru solicitarea obiectului de leasing.

La ***etapa de organizare*** a tranzacției de leasing:

- Semnarea contractului de leasing cu locatorul.
- Semnarea contractului de asigurare a obiectului de leasing cu compania de asigurare în folosul locatorului, dacă este prevăzut de contractul de leasing.
- Semnarea actului de primire-predare a obiectului de leasing în exploatare de către furnizor şi locator.

La ***etapa de administrare*** a tranzacției de leasing:

- Exploatarea tehnică şi menținerea în stare funcțională a obiectului de leasing în conformitate cu recomandările şi instrucțiunile tehnice ale furnizorului, menținerea lui în starea funcțională pe cont propriu, efectuarea reparațiilor curente, asumarea tuturor riscurilor apărute în perioada de exploatare şi legate de deteriorarea, pierderea, uzura înainte de termen.
- Efectuarea plăților ratelor de leasing în conformitate cu graficul stabilit.
- Prezentarea rapoartelor contabile şi financiare curente, precum şi a informației suplimentare solicitate de locator.

La ***etapa de finalizare*** a tranzacției de leasing după îndeplinirea tuturor obligațiunilor contractuale utilizatorul răscumpără obiectul de leasing, dacă aceasta este prevăzută de contractul de leasing.

2.2. Ratele de leasing (ratele de redevență)

Elementul de importanță majoră în derularea tranzacțiilor de leasing îl constituie argumentarea economică a ratelor de leasing (rata de redevență).

Redevența – plata pentru utilizarea obiectelor livrate prin contractul de leasing efectuată de către locatar. Redevențele sunt achitate de locatar sub formă de rate separate. În contractul de leasing părțile coordonează: suma totală a redevențelor, forma lor, modalitatea de calculare, periodicitatea şi modalitățile de achitare.

Formele redevențelor sunt prezentate în **tabelul nr. 2-1**.

Tabelul nr. 2–1. Clasificarea redevențelor

Forma de achitare	Metoda de calculare	Periodicitatea achitării	Modalitatea de achitare
Financiară	Investițională	Periodice	Cote egale
Compensatorie	Cu avans	Simultane	Cote crescătoare
Mixtă	Minimală		Cote descrescătoare
	Flotantă		

Toate plățile efectuate de locatar după esența lor economică pot fi divizate în plăți de leasing nemijlocit şi alte plăți.

Redevențele – plățile efectuate de locatar în favoarea locatorului pentru bunul care face obiectul contractului de leasing.

Redevențele pot fi clasificate în patru grupe:

a. După forma de achitare:

- *financiară* – achitările au loc cu mijloace financiare băneşti în diferite modalități;
- *compensatorie* – achitările au loc prin livrări de mărfuri sau prestări de servicii în favoarea locatorului;
- *mixtă* – achitările au loc parțial cu mijloace băneşti şi livrări de produse sau prestări de servicii.

b. În funcție de metoda de calcul distingem următoarele redevențe (plata ratei de leasing din contractul de leasing):

- *investițională*;
- *cu avans*;
- *minimală*;
- *flotantă*.

Redevențele după metoda *investițională* includ suma cotei de amortizare a obiectelor de leasing, cheltuielile de atragere a creditelor bancare, suma co-

misionului locatorului pentru gestionarea şi administrarea tranzacției de leasing şi plățile pentru alte servicii, legate de asistența şi deservirea tehnică.

În cazul redevențelor *cu avans* utilizatorul la momentul semnării contractului de leasing achită locatarului un avans în mărimea stabilită, după semnarea actului de primire-predare a bunului care face obiectul contractului de leasing iar pe parcursul valabilității contractului achită periodic ratele – redevența, conform graficului convenit.

Redevențele *minimale* includ suma tuturor plăților pe care le efectuează locatarul pe toată perioada derulării contractului şi suma achitată pentru valoarea reziduală a bunurilor care fac obiectul contractului de leasing în caz de transmitere în proprietate la expirarea termenului de leasing.

Redevențele flotante se calculează după anumite criterii, principii sau indici de referință conveniți la semnarea contractului de leasing. La baza calculelor utilizăm rata de refinanțare a Băncii Centrale (Banca Națională a României – BNR), profitabilitatea produselor fabricate cu bunurile care fac obiectul contractului de leasing, rata dobânzii pentru creditele atrase la derularea tranzacției de leasing sau alți parametri economici.

c. După periodicitatea achitării redevențelor avem redevențe *periodice şi simultane.*

Redevențele *periodice* (anuale, semestriale, trimestriale, lunare) se efectuează în conformitate cu graficul convenit, care este parte componentă a contractului de leasing.

Redevențele *simultane* formează o combinație între redevențele cu avans şi cele periodice.

d. După modalitatea de achitare a redevențelor avem:

- *cote egale*;
- *cote crescătoare*;
- *cote descrescătoare*.

Redevențele în *cote egale* presupun achitarea în mărimi identice pe toată perioada de derulare a contractului de leasing.

Redevențele în *cote crescătoare* sunt folosite în special de companiile de leasing cu o situație financiară stabilă care le permite să acorde utilizatorilor facilități suplimentare. La etapa inițială a tranzacției utilizatorului îi este mai convenabil să achite redevențele în cote mai mici şi pe parcursul dezvoltării afacerii să achite în cote mai mari.

Redevențele în *cote descrescătoare* (plăți accelerate) sunt folosite, în special, de locatarii cu o situație financiară stabilă, care le permite la etapa inițială a tranzacției să achite ponderea cea mai mare a redevențelor.

e. Ținând cont de starea financiară şi de solvabilitatea locatarului în contractul de leasing pot fi stabilite diverse metode şi instrumente de efectuare a plăților (redevențelor).

2.3. Algoritmul calculării plății ratelor de leasing

Algoritmul calculului plăților de leasing este dependent de complexitatea tranzacției. În cazurile atragerii de credite bancare pentru procurarea obiectelor de leasing cu livrarea lor ulterioară în adresa utilizatorului, locatorul stabileşte plățile de leasing în funcție de aceste costuri suplimentare.

Calculul poate fi efectuat în următoarea modalitate:

- Se calculează mărimea plăților de leasing pentru fiecare an al perioadei de valabilitate a contractului.
- Se calculează mărimea plăților de leasing pentru toată perioada contractului ca suma plăților de leasing anuale.
- Se calculează plățile de leasing în funcție de periodicitatea stabilită de contract. La tranzacția de leasing operațional termenul contractului poate fi mai mic de un ani şi plățile se calculează lunar.

Calculul sumei totale a plăților de leasing

Se calculează după formula:

$$PL = \Sigma SM_t + CR + CL + CS + S_{TVA} \quad (1)$$

unde: PL – suma totală a plăților de leasing;

SM_t – suma amortizării obiectului de leasing în anul respectiv;

CR – costurile de atragere a creditelor bancare pentru procurarea obiectului de leasing;

CL – comisionul locatorului pentru serviciile de leasing acordate;

CS – plata pentru serviciile suplimentare acordate de locator în conformitate cu prevederile contractului;

S_{TVA} – TVA -ul aferent operațiunii de leasing.

Amortizarea se calculează după formula:

$$SM_t = (F_t \times N_a) / 100 \quad (2)$$

unde: F_t – valoarea de bilanț a obiectului de leasing;

N_a – cota de amortizare, %.

Valoarea de bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing se stabileşte în *conformitate cu reglementările şi normele evidenței contabile.*

Calculul utilizării creditelor bancare

Costurile *locatarului* de atragere şi de utilizare a creditelor bancare se calculează după următoarea formulă:

$$CR = (S_{cr} \times N_{cr}) / 100 \quad (3)$$

unde: S_{cr} – valoarea creditelor bancare atrase;
N_{cr} – cota dobânzii bancare, %.

La utilizarea creditelor bancare se ia în considerație fie valoarea creditului nerambursat, fie valoarea medie din bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing:

$$S_{cr} = Q \times (FO_{t} + FO_{t+1}) / 2 \quad (4)$$

unde: S_{cr} – valoarea creditelor bancare atrase pentru procurarea bunului care face obiectul contractului de leasing;

FO_{t} şi FO_{t+1} – valoarea de bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing la începutul şi sfârşitul anului;

Q – coeficientul care indică raportul între sursele proprii şi atrase la procurarea bunului care face obiectul contractului de leasing. În cazul creditelor bancare atrase coeficientul $Q = 1$.

Calculul comisionului locatorului

Comisionul *locatorului* la înțelegerea părților se apreciază drept *cotă de la valoarea de bilanț* a bunului care face obiectul contractului de leasing sau de la *valoarea medie de bilanț* a bunului.

$$CL = (\mu \times F_{t}) / 100 \quad (5)$$

unde:

μ – cota comisionului de leasing stabilită la valoarea de bilanț a bunului dat în leasing, %.

F_{t} – valoarea de bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing;

sau după formula (5 – a):

$$CL = \{ \varphi \times [(FO_{t} + FO_{t+1}) / 2]\} / 100 \quad (5\text{-}a)$$

unde:

FO_t şi FO_{t+1} – valoarea de bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing la începutul şi sfârşitul anului;

φ – cota comisionului de leasing stabilită la valoarea medie de bilanț a bunului care face obiectul contractului de leasing, %.

Calculul serviciilor suplimentare acordate de locator

Serviciile suplimentare acordate de locator în conformitate cu prevederile contractului de leasing se calculează după formula:

$$CS = (P_1 + P_2 \ldots\ldots + P_n) / T \quad (6)$$

unde: CS – plata serviciilor suplimentare în anul respectiv

$P_{1 \ldots} P_n$ – cheltuielile locatorului pentru acordarea fiecărui serviciu;

T – perioada contractului, ani.

Calculul TVA –ului

TVA-ul la serviciile de leasing acordate se calculează după formula:

$$S_{TVA} = (V \times N_{TVA}) / 100 \quad (7)$$

unde: S_{TVA} – suma TVA-ului;

V – încasările din contractul de leasing;

N_{TVA} – cota TVA, %.

Calculul plăților de leasing cu periodicitate stabilită

Plățile de leasing pentru o perioadă se calculează după formula:

$$PL_a = PL / T \quad (8)$$

unde: PL_a – plățile de leasing anuale;

PL – plățile de leasing totale;

T – termenul contractului, ani.

2.4. Avantajele şi limitele operațiunilor de leasing

Tranzacțiile de leasing acordă beneficiarilor un şir de avantaje în comparație cu alte modalități de finanțare, inclusiv creditarea bancară. Enumerăm

principalele premise şi avantajele, de care beneficiază subiecții raporturilor de leasing:

Avantajele leasingului pentru locatari (utilizator, beneficiar):

Acordarea finanțării în volum de sută la sută cu termen îndelungat de rambursare;

Asigurarea finanțării în funcție de necesitățile individuale. Este avantajoasă pentru întreprinderile mici şi mijlocii, care nu au acces la finanțarea flexibilă sau la creditele bancare, de care beneficiază întreprinderile mari;

Majoritatea întreprinderilor au planuri investiționale de lungă durată, pe parcursul realizării cărora posibilitățile financiare sunt restrânse. Leasingul acordă o mobilitate sporită în previziunea investițională şi financiară;

Finanțarea procurării şi livrarea efectivă a obiectului de leasing are loc concomitent;

Asigurarea «regulii de aur a finanțării», conform căreia sursele se alocă treptat pe toată perioada de folosire a utilajului. Procurarea utilajului în baza creditului bancar impune rambursarea banilor în termen mai restrâns față de termenul de exploatare a utilajului;

Asigurarea locatarului a unei flexibilități sporite în procesul de luare de decizii. Dacă la cumpărarea utilajului există numai alternativa «a nu cumpăra», leasingul acordă locatarului un spectru mai larg de manevre decizionale. Din varietatea de scheme de leasing de pe piață locatarul o alege pe cea mai adecvată cerințelor şi posibilităților lui.

Periodicitatea ratelor de plată (redevențelor) conform graficului stabilit acordă locatarului posibilități de a corela cheltuielile pentru finanțarea investițiilor cu încasările de la comercializarea producției fabricate, asigurând o stabilitate a previziunilor financiare în comparație cu cumpărarea utilajului;

Includerea în procesul de producere a unui număr mai mare de capacități în comparație cu cumpărarea utilajului, eliberează surse financiare suplimentare care pot fi direcționate pentru alte cheltuieli;

Beneficierea de înlesniri fiscale la plata impozitului pe venit în cazul profitabilității scăzute a procesului de producere şi leasingului returnabil;

Procurarea la o valoare avantajoasă a obiectului de leasing la finele perioadei contractuale, ceea ce este un atu la alegere în favoarea leasingului.

În afară de cele enumerate **utilizatorul** (locatarul) obține **avantaje** şi în evidența contabilă a bunului care face obiectul contractului de leasing:

- Ratele de plată (redevențele) efectuate sunt luate în evidență în totalitate la cheltuieli şi sunt deductibile din venit până la impozitare;

- Leasingul nu majorează datoria de bilanţ a locatarului şi nu modifică raportul dintre resursele proprii şi cele atrase şi nu limitează posibilitățile locatarului de a atrage împrumuturi suplimentare;

Evidența şi amortizarea obiectelor de leasing se înregistrează în bilanțul locatorului. Termenul contractului de leasing, ca regulă, corespunde termenului de amortizare a bunului care face obiectul contractului de leasing, iar în unele cazuri poate fi mai mic. Cu cât este mai mare termenul de leasing şi respectiv valoarea reziduală este mai mică, cu atât mai lejere sunt condițiile de exploatare a bunului care face obiectul contractului de leasing şi utilizarea lor ulterioară.

Avantajele leasingului pentru societățile de leasing:

- Întrucât obiectul de leasing rămâne în proprietatea locatorului pe toată durata contractului de leasing, locatorul poate folosi aceste bunuri în alte scopuri (de exemplu: în calitate de gaj pentru creditele bancare atrase).
- Valoarea înaltă de lichidare a obiectului de leasing în cazul amortizării accelerate. Valorificarea obiectului de leasing returnat aduce locatorului un beneficiu suplimentar.
- Asistența acordată de locator furnizorului bunului care face obiectul contractului de leasing în majorarea vânzărilor. În baza acordului de colaborare furnizorul în numele locatorului propune clienților finanțarea livrărilor producției sale prin operațiuni de leasing.
- Investițiile sub formă de bunuri, spre deosebire de creditele bancare, diminuează riscul nerambursării, deoarece locatorul păstrează dreptul de proprietate asupra bunului care face obiectul contractului de leasing.
- Rolul principal în pregătirea şi derularea contractului de leasing îl deține locatorul. Serviciile prestate de locator reprezintă o pondere considerabilă din comisionul său.
- Posibilități de atragere a mijloacelor financiare suplimentare pentru extinderea activității, gajând utilajele livrate în leasing ori cesionând creanțele pentru ratele plătite conform graficului.
- Operațiunile de leasing direcționează sursele financiare direct către furnizor, evitând utilizarea irațională a creditelor atrase.
- Investițiile în utilajul de producere prin intermediul leasingului generează venituri, din care se achită obligațiunile utilizatorului prin rate de plată (redevențe).

Avantajele leasingului pentru furnizorul (producătorul) bunului care face obiectul contractului de leasing:

- Apariția posibilităților suplimentare de comercializare a producției.

- Diminuarea riscului managerial al tranzacției pentru furnizor, deoarece locatorul își asumă riscul rambursării costului bunului acordat în leasing prin ratele de plată (redevență).

Instituțiile de credit (societățile bancare) participante în tranzacțiile de leasing pot avea următoarele facilități:

- Facilitățile fiscale acordate instituțiilor financiare pentru credite de lungă durată diminuează costul tranzacției de leasing. Acest factor a contribuit la dezvoltarea leasingului în țările occidentale. Costul mai redus al tranzacției mărește probabilitatea finalizării proiectului și micșorează povara rambursării creditelor pentru locatori, asigură o calitate mai bună a procesului de creditare bancară.
- Păstrarea pentru bancă a dreptului de proprietate în procedura încasării plăților restante. Posibilitatea accentuării dreptului instituției financiare în încasarea arieratelor contribuie la îmbunătățirea calitativă a creditelor acordate, mărește viabilitatea unui număr mai mare de proiecte investiționale.
- Livrarea în leasing a utilajului produs peste hotare, de regulă permite atragerea unor credite mai ieftine din sectorul bancar al țării respective sau obținerea unor credite tehnice (credite furnizor garantate) din partea guvernelor din țările care subvenționează exportul producției industriei sale.
- Asigurarea lichidității portofoliului de creditare la un nivel mai înalt.

Avantajele leasingului pentru țara utilizatorului (locatarului):

- Leasingul mărește concurența între sursele de finanțare.
- Leasingul mărește volumul total al investițiilor în economie.
- Valoarea tranzacțiilor de leasing internațional nu se ia în considerare la contabilizarea datoriei externe și mărește limita datoriei externe stabilite de Fondul Monetar Internațional pentru țară.

Alături de avantajele menționate tranzacția de leasing conține și neajunsuri condiționate de nesoluționarea problemelor de evidență contabilă și de complexitatea afacerii în cazul implicării mai multor participanți.

Pentru locatar tranzacția de leasing poate avea următoarele neajunsuri:

- În cadrul tranzacției de ***leasing financiar*** ratele de plată (redevența) nu se întrerupe până la expirarea termenului de referință, chiar dacă realizările progresului tehnico-științific amortizează moral obiectul de leasing.
- Locatarul nu câștigă de la majorarea costului rezidual al bunului care face obiectul contractului de leasing.
- Tranzacțiile de leasing internațional nu exclud riscurile valutare.

Concluzii

a. Comparație între leasing şi locațiune

Leasingul are natura locațiunii deşi, din punct de vedere al utilizatorului, aceasta apare ca un procedeu de finanțare a investițiilor productive, mobiliare şi imobiliare, fiind o cale de remobilizare a investițiilor deja efectuate. Spre deosebire de chiria pentru locațiune, redevențele contractului de leasing includ şi ratele de amortizare a bunului. In cadrul leasingului operează transferul către utilizator a tuturor riscurilor şi responsabilităților ce aparțin proprietarului.

Prin urmare, contractul de leasing se deosebeşte de contractul de locațiune tocmai prin posibilitatea utilizatorului de a-şi exprima opțiunea de achiziționare a bunului la expirarea contractului.

b. Comparație între leasing şi credit

In forma sa clasică, poate fi asemănat cu un credit de investiții, chiar dacă beneficiarul nu devine imediat proprietarul acestuia.

c. Comparație între leasing şi contractul de vânzare-cumpărare cu plata prețului în rate

Leasingul se deosebeşte de vânzarea cu plata prețului în rate care este un contract potrivit căruia cumpărătorul îşi asumă obligația de a plăti prețul unui bun din veniturile salariale realizate prin rețineri lunare. Vânzătorul predă astfel bunul garantându-l pe cumpărător, iar acesta din urmă trebuie să ia în primire bunul şi să plătească contravaloarea acestuia.

Transmiterea dreptului de proprietate şi a riscurilor se face în momentul încheierii contractului, cu unele restricții ce revin cumpărătorului, convenite sau stabilite prin acte normative, respectiv de a înstrăina bunul şi de a-l asigura pe durata plății ratelor. In cazul leasingului, finanțatorul păstrează proprietatea asupra bunului, iar toate celelalte obligații, inclusiv riscurile, revin utilizatorului.

Această situație constituie o derogare de la regula generală *„res perit domino”*, conform căreia proprietarul bunului suportă riscul pieirii fortuite a bunului.

Redevențele nu au natura juridică a ratelor, respectiv de plată a prețului, însă vor fi deduse, în cazul în care utilizatorul îți manifestă dorința de a cumpăra bunul folosit.

Contractul de vânzare cu plata prețului în rate, de regulă, transmite dreptul de proprietate asupra bunului vândut la data încheierii acestuia, dacă părțile nu au amânat expres acest efect specific contractelor translative de proprietate printr-o clauză.

Aceasta înseamnă că leasingul se deosebeşte de ambele forme de vânzare-cumpărare cu plata prețului în rate deoarece, pe de o parte, nu transferă dreptul de proprietate asupra bunului ce face obiectul contractului, iar pe de altă parte, nu se nasc toate celelalte efecte specifice vânzării.

Specificăm faptul că şi în cazul contractului de leasing financiar părţile pot însera o clauză irevocabilă de vânzare la expirarea termenului contractual, situaţie în care contractul de leasing se aseamănă cu contractul de vânzare-cumpărare cu plata preţului în rate, în care părţile au amânat transferul proprietăţii bunului vândut la un moment ulterior realizării acordului de voinţă.

Locatorul (societatea de leasing) este obligat să respecte, la expirarea contractului de leasing, dreptul de opţiune al utilizatorului, ce constă în posibilitatea acestuia de a solicita achiziţionarea bunului, restituirea acestuia sau prelungirea contractului de leasing.

Aşadar contractul de leasing se deosebeşte de contractul de vânzare cu plata preţului în rate, şi anume:

- în cazul contractului de leasing utilizatorul are dreptul să îşi aleagă furnizorul bunului (*În cazul contractului de vânzare această capacitate nu este permisă*), cu excepţia cazului în care societatea de leasing are şi calitatea de furnizor;
- pe perioada contractului de leasing utilizatorul are numai un drept de posesie sau de folosinţă asupra bunului (în cazul contractului de vânzare – transmiterea proprietăţii asupra bunului are loc în momentul încheierii contractului);
- posibilitatea utilizatorului de a opta, la expirarea contractului, la restituirea bunului sau la prelungirea contractului (*în cazul contractului de vânzare nu există*).

Priorităţile (avantajele) enumerate faţă de neajunsurile (limitele) leasingului sunt suficiente pentru a presupune că leasingul este o formă eficace de investiţii.

CAPITOLUL III
REGLEMENTĂRI PRIVIND OPERAȚIUNILE DE LEASING

3.1. Caracterizarea generală a cadrului juridic

Se constată[1], că în multe state nu există o lege specială care să reglementeze regimul juridic aplicabil operațiunilor de leasing. Aceasta nu înseamnă că leasingul nu este folosit în aceste țări. El se aplică în relațiile comerciale pe scară largă, având la bază norme de drept civil sau comercial, ori regulile aplicabile anumitor contracte numite, avându-se în vedere, de asemenea, legislația fiscală şi contabilă privind leasingul[2].

3.1.1. Cadrul legal în Uniunea Europeană

3.1.1.1. Experiența țărilor din Uniunea Europeană şi Europa

În țările Europei de Vest cota operațiunilor de leasing în anul 2001 a constituit 14% din volumul total al investițiilor în capital fix. În Irlanda, Franța, Elveția, Germania, Olanda, Marea Britanie, Italia această cotă depăşeşte media europeană, iar în Belgia, Danemarca, Spania, Portugalia, Finlanda cota deviază de la 3 la 10%.

Piața europeană a operațiunilor de leasing se caracterizează printr-o concentrare teritorială majoră. Astfel, 80% din volumul total al tranzacțiilor de leasing revin următoarelor țări: Marea Britanie, Germania, Italia şi Franța.

Conform statisticii Asociației Europene de Leasing, în 2001 ponderea leasingului autoturismelor în volumul total al operațiunilor de leasing constituie 27,4%, al utilajului industrial 20,4%, al obiectelor imobiliare 17,1%, al biroticii şi tehnicii de calcul 11,4%, al avioanelor şi al altor tipuri de transport 3,2%.

Prioritatea tranzacțiilor de leasing cu autoturisme în statele vest-europene se datorează faptului că producătorii europeni conferă o mare importanță leasingului la elaborarea conceptelor de marketing.

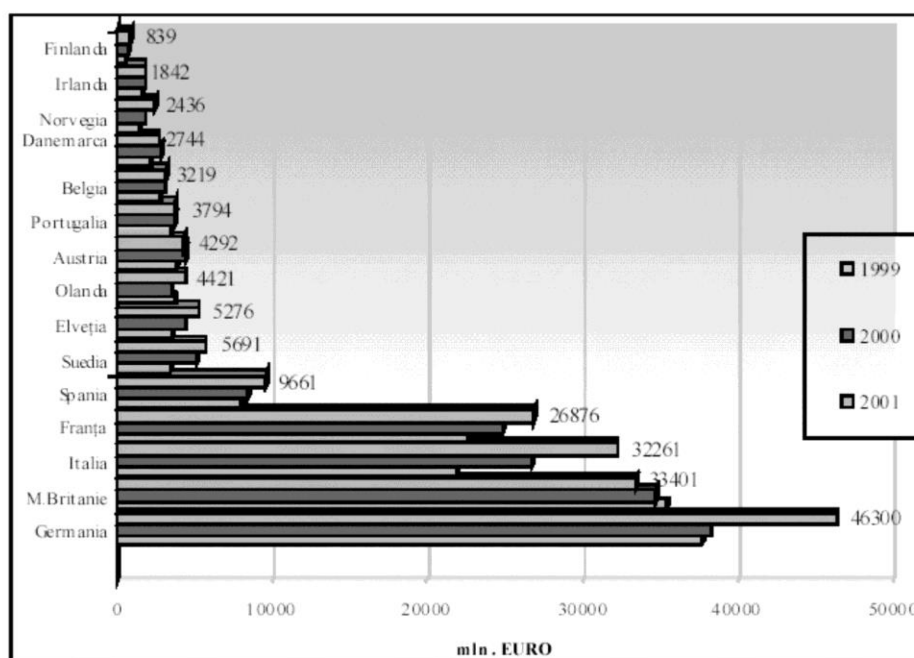
Extinderea rapidă a leasingului în țările Europei Occidentale de la începutul anilor ‘60 se explică prin condițiile benefice macroeconomice şi susținerea considerabilă acordată de către stat investitorului privat, având la bază mecanismul tranzacțiilor de leasing în politica investițională.

---

[1] *Tița-Nicolescu, Gabriel* – Regimul juridic al operațiunilor de leasing , *Editura ALL BECK, Bucureşti, 2003. p. 17-19.*

[2] *D. Clocotici; Gh. Gheorghiu* – Operațiunile de leasing*, ed. a II-a, Editura Lumina LEX, Bucureşti, 2000. p 16 – 20.*

Figura 2.3. Piața serviciilor de leasing în statele Europei de Vest (mln. Euro)



***Sursa**: Statistica Asociației Europene de Leasing – anul 2002*

Reglementări specifice

În unele din țările Europei de Vest (Marea Britanie, Germania, Danemarca) nu au fost adoptate *legi speciale cu privire la leasing.* Aceste reglementări au fost încadrate în limitele legislației comerciale în vigoare.

Pe când Franța, Portugalia, Suedia au legi speciale, care stipulează drepturile principiale ale locatorului şi ale utilizatorului de leasing, relațiile lor cu furnizorul bunurilor transmise în leasing.

Unele țări din Europa de Vest, de exemplu Franța, Belgia, Italia, sunt adepte ale concepției *proprietarului economic*[1] (de regulă, opțiunea este condiția obligatorie a leasingului).

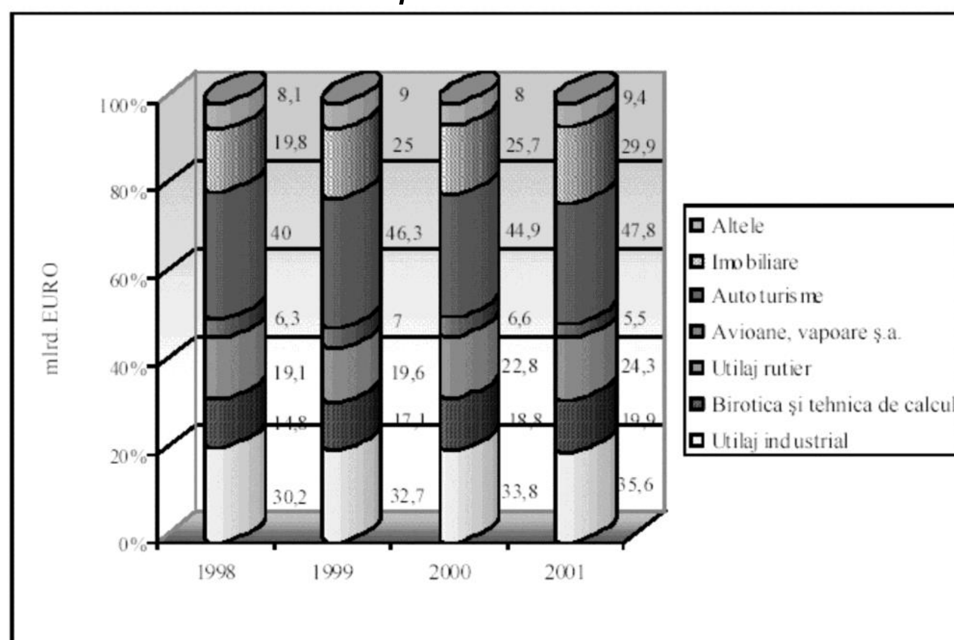
Alte țări ca Marea Britanie, Irlanda, Olanda, stabilesc relațiile de leasing plecând de la concepția *proprietarului juridic.*

---

[1] *Proprietarul economic este acela care are dreptul exclusiv de folosință asupra unui activ, pe toată durata lui normală de viață, în acelaşi mod în care deținătorul titlului legal este exclus de la folosirea acelui activ.*

În afară de aceasta, unele țări vest-europene ocupă o poziție de mijloc sub aspect juridic. Astfel legislația lor cuprinde elemente caracteristice ambelor concepte.

Figura 2.4. Volumul traczacțiilor de leasing după tipul obiectelor pe piața vest-europeană în anii 1998-2001



***Sursa**: Statistica Asociației Europene de Leasing – anul 2002*

În Belgia[1], Italia, Franța una din condițiile obligatorii pentru contractul de leasing este comercializarea bunurilor după expirarea termenului valabilității contractului contra unui cost prealabil acceptat (opțiune). În acelaşi timp, în Marea Britanie opțiunea nu este condiția obligatorie pentru contractul de leasing care prevede închirierea – vânzarea obiectului. În aceste condiții leasingul are formă de tranzacție financiară, folosită în paralel cu creditarea bancară şi cu alte tipuri de împrumuturi.

Legislația Germaniei şi a Elveției prevede opțiunea care transformă leasingul în contract de cumpărare-vânzare în rate de tip special: în cazul leasingului proprietar al bunurilor rămâne locatorul, iar în cazul vânzării-cumpărării în rate, dreptul de proprietate trece la utilizator odată cu încheierea contractului.

[1] Actul normativ a intrat în vigoare la data de 24.11.1967 şi a fost modificat prin Legea din 11.02.1994.

Tranzacția de leasing diferă de tranzacția de închiriere-vânzare, de tranzacția de cumpărare-vânzare în rate, de tranzacția prin garanție în general prin mărimea plăților, argumentate economic.

Contractul de leasing, în esență, se bazează nu pe criterii economice, ci pe forma care corespunde normelor juridice.

În mai multe țări vest-europene există o mare varietate de relații economice. De exemplu: legislația Franței interpretează multe din tranzacții drept leasing, în timp ce în Germania asemenea tranzacții pot fi considerate drept tranzacții în rate. În Franța contractele de leasing, care prevăd la expirare opțiunea (dreptul de răscumpărare contra costului rezidual) sunt considerate tranzacții de creditare. Ceea ce este principial, tranzacțiile de acest tip sunt reglementate de către stat prin alte metode. Legislația franceză nu permite producătorului de bunuri să efectueze tranzacții de leasing.

În fiecare țară reglementarea activității de leasing are particularitățile sale. Acolo unde leasingul este o funcție specifică a băncilor (Italia, Franța), acestea reglementează nu numai activitatea bancară, dar ele controlează şi tranzacțiile de leasing. În Marea Britanie, în Germania băncile controlează doar tranzacțiile de leasing, care sunt efectuate de structurile afiliate sau subordonate departamental.

În Franța întreaga activitate de leasing este strict reglementată de către stat ca şi activitatea bancară. În alte țări gestiunea activității de leasing, în comparație cu operațiunile bancare, este simplificată considerabil.

Legislația Italiei, Franței prevede condiții speciale pentru mecanismul de leasing. Contractele de leasing trebuie înregistrate în instituțiile judiciare în scopul informării unor persoane, specificate de legislația cu privire la proprietatea bunurilor, date în leasing.

În Marea Britanie, Germania, Danemarca, Olanda activitatea de leasing, de regulă, nu se reglementează şi nu se limitează.

Experiența europeană demonstrează că existența unei legislații specifice nu este un factor determinant pentru dezvoltarea leasingului. Primordiali sunt factorii macroeconomici din economia țării, suportul din partea statului pentru activitatea de investiții şi de leasing.

Cele mai favorabile condiții pentru piața serviciilor de leasing sunt create în Marea Britanie, Germania, Irlanda, Norvegia şi în alte țări europene.

De exemplu, în Irlanda, pentru stimularea leasingului statul acordă companiilor de leasing subvenții, dă posibilitatea de a folosi regimul accelerat de amortizare ş.a. Toate aceste au avut un impact benefic asupra pieței de leasing. Astfel Irlanda a devenit centrul mondial al leasingului de avioane. În Irlanda activează, de asemenea, Centrul Internațional de Servicii Financiare ş.a.

Există țări în care dezvoltarea leasingului este supusă unor restricții. De exemplu, în Grecia este interzis leasingul imobiliar, al mijloacelor pentru transportul de mărfuri şi al autobuzelor. Ca o frână acționează şi normele de amortizare reglementate de stat.

3.1.2. Cadrul legal în Statele Unite ale Americii

3.1.2.1. Istoricul dezvoltării leasingului în SUA

Relațiile de închiriere se dezvoltă în SUA pe parcursul ultimelor trei sute de ani. În agenda personală a lui G. Washington sunt trimiteri la desfăşurarea în anii '90 a sec. XVIII a operațiunilor de leasing cu bunuri pentru compania de navigație „Potomac", în activitatea căreia preşedintele american a avut o participație financiară.

Prin intermediul leasingului de la sfârşitul secolului al XIX-lea au început să se soluționeze nu numai problemele majorării volumului de vânzări, dar şi de apărare „know–how-ul" la comercializarea de către compania „Bell" a aparatelor de telefonie fixă din anul 1877, şi de compania „Hughins" a unui burghiu de 11 laturi.

La începutul secolului al XX-lea câteva companii americane specializate în livrarea utilajelor pentru căile ferate au sesizat avantajul afacerilor de leasing cu dreptul de răscumparare şi au început să ofere contracte pe termene mai reduse. La expirarea contractelor, utilajele se returnau locatorului, care îşi păstra dreptul de proprietate asupra acestora. Astfel de tranzacții au început să se numească leasing operațional.

Concomitent, a apărut ideea de a livra în aceeaşi procedură autoturisme. La început acest serviciu se numea „Drive-Your-Self" ca şi prima companie în domeniu al lui Wolter Gecobson din Chicago în 1918. La puțin timp, în anii '40 ai secolului al XX-lea, agentul comercial din Chicago, Zoli Frank a propus un nou tip de leasing pentru autoturisme pe termen lung.

În timpul celui de al doilea război mondial leasingul a devenit un mijloc răspândit pentru finanțarea livrărilor de utilaje şi echipament militare în cadrul contractelor guvernamentale conform legii cu privire la *lend-lease*. Volumul livrărilor americane către aliații săi pe principii de *lend-lease* a constituit peste 49 miliarde USD.

Mulți analişti au convenit că leasingul clasic este o invenție americană, transferată de întreprinzătorii americani peste ocean, în Europa, la începutul anilor '40 ai secolului al XX-lea.

În 1952, Henry Shonfeld în San-Francisco a fondat o companie cu denumirea „United States Leasing Corporation", prima companie modernă având drept activitate de bază tranzacții în leasing. Extinderea activității sale şi crearea filialelor în alte țări (Canada – 1959, Marea Britanie – 1960), a dat viață

unei noțiuni importante în domeniu cum ar fi *leasingul internațional*. Din acel moment compania a început să se numească „United States Leasing International”.

O revoluție adevărată în relațiile de leasing a avut loc în SUA la începutul anilor ‘50. Aceasta a început cu livrarea în leasing, în volume tot mai mari, a mijloacelor de producție: utilaje tehnologice, autoturisme, nave maritime, avioane etc.

De menționat că Guvernul SUA, chiar de la apariția primelor tranzacții de leasing a apreciat la justa valoare acest fenomen. Pe parcurs, destul de rapid a fost elaborat şi implementat un program de stat privind stimularea leasingului. Pe parcursul ultimilor ‘50 de ani leasingul a fost recunoscut şi promovat strategic în domeniul politicii economice de stat a SUA.

Istoria dezvoltării leasingului a cunoscut etape de succes şi de criză. De exemplu, în anii ’60, un număr mare de companii de leasing independente au început să se ocupe activ de furnizarea în leasing a calculatoarelor firmei IBM. Cincizeci de companii mari de leasing preferau tranzacții de leasing cu calculatorul IBM-360, drept activitate principală în tranzacții. O bună parte din utilizatori erau interesați de procurarea unui asemenea echipament deoarece la producător costul era mai mare decât la companiile de leasing independente.

Dar lansarea de către producător a unui calculator mai performant IBM-370 a cauzat pierderea majoră a valorii comerciale al predecesorului sau IBM-360 livrat în leasing. S-a început returnarea calculatoarelor moral uzate. Neachitările plăților de leasing au luat proporții îngrijorătoare. Ca rezultat, o mare parte dintre companiile de leasing au dat faliment. Companiile de asigurare, care au asigurat valoarea reziduală a calculatoarelor, de asemenea au înregistrat mari pierderi financiare. Aceasta a fost prima lecție nefastă pentru locatori la capitolul „Leasingul tehnicii de calcul”.

Un adevărat impuls în dezvoltarea masivă a acestei industrii s-a înregistrat după adoptarea în 1970 a Legii cu privire la companiile de holding bancare (Banc Holding Company Act). Până la adoptarea acestei legi băncile nu aveau dreptul să se ocupe direct cu tranzacții de leasing. Legea adoptată a permis instituțiilor financiare să fondeze companii de holding, cărora li s-a autorizat concomitent şi efectuarea tranzacțiilor de leasing. Băncile au avut o atitudine plină de responsabilitate față de operațiunile de leasing, care au bulversat practic piața.

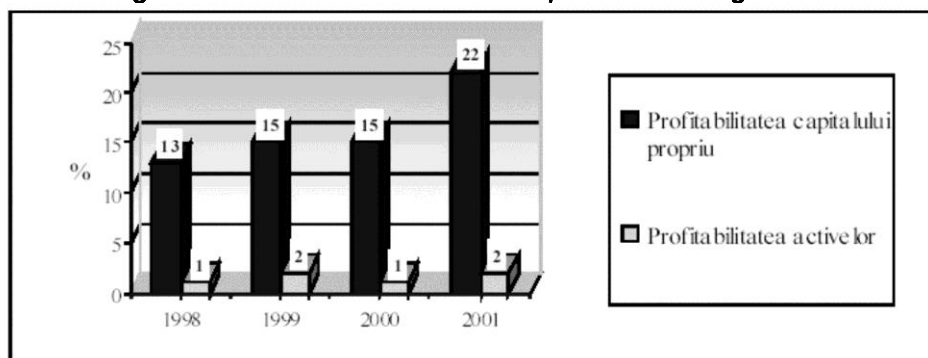
Factorii decisivi, care au asigurat o dinamică rapidă pentru piața de leasing au fost acordarea de facilități fiscale, amortizarea accelerată şi facilitățile fiscale pentru investiții (până la 10% din valoarea investițiilor era dedusă din suma impozitelor). Ca exemplu, pentru cheltuieli la procurarea utilajului în suma de 100 mii USD, facilitatea fiscală de 10% constituie 10 mii USD şi se deduce din suma impozitului. Dar de dreptul la aceste facilități se putea beneficia

numai atunci când contractul de leasing corespundea reglementărilor stabilite pentru operațiuni de leasing de către Ministerul Finanțelor al SUA:

- termenul contractului de leasing să fie mai mic de 30 de ani;
- cumpărarea obiectelor de leasing să se facă la un preț nu mai mic de cel stabilit pe piață;
- graficul plăților ratelor de leasing să nu aibă o dinamica descrescătoare;
- leasingul să asigure locatorilor un profit normal;
- prelungirea contractelor de leasing trebuie să se facă la un preț optim al utilajului.

Din ziua fondării primei companii de leasing în SUA, acest domeniu de activitate a devenit o industrie profitabilă, care a atins în anul 2001 o cifră de afaceri anuală în sumă de 260 miliarde USD. Ponderea SUA constituie peste 90 la sută din piața operațiunilor de leasing pe continentul nord american şi peste 50 la sută din volumul mondial. Prin intermediul tranzacțiilor de leasing în SUA se finanțează mai mult de 30 la sută din investițiile totale în capitalul fix.

Figura 2.2. Profitabilitatea tranzacțiilor de leasing în SUA



***Sursa**: Statistica Asociației Americane de Leasing pe anul 2002*

Conform studiului efectuat de Asociația Americană de profil (ELA), în condițiile economice dificile prin care trece SUA, leasingul rămâne unul din cele mai profitabile instrumente financiare. Astfel, în 2001 raportul dintre profit până la impozitare şi cifra de afaceri a constituit 19,1%, în medie, pe ramură, indicele ROE (raportul profitului la valoarea capitalului) a constituit la 21,8%, iar indicele ROA (raportul profitului la valoarea activelor) a constituit 1,9%.

Indicii principali ai dezvoltării pieței americane de leasing în anul 2001:

- Majoritatea tranzacțiilor de leasing s-au înregistrat în segmentul de piață cu valoarea medie mai mare de 5 mil. USD (cu o pondere de

35% de la volumul total al pieței în anul 2001). Tranzacțiile cu volum mediu de la 250 mii USD până la 5 mil. constituie 26%, cu volum mediu de la 25 mii USD până la 250 mii USD, 12% şi cu volum mai mic de 25 mii USD respectiv – 27%.

- Suma pierderilor financiare în medie pe ramură a constituit 0,8% din valoarea cifrei de afaceri.
- Mai mult de 97% din datoriile la plățile ratelor de leasing pe parcursul anului se clasifică ca datorii curente (cu termen depăşit de scadență mai mic de 30 zile).
- Cea mai răspândită metodă este remarketingul utilajului la expirarea termenelor de leasing (54% la sută din tranzacții se finalizează cu răscumpărarea utilajului de către utilizator);
- 71% din cererile înaintate pentru procurarea în leasing au fost acceptate, dintre care 54% au fost finanțate ori cesionate către alte surse de finanțare.

În prezent, operatorii pieței operațiunilor de leasing din SUA pot fi grupați în trei segmente de bază:

- companiile independente de leasing,
- companiile de leasing fondate de instituțiile financiare şi de credit, şi
- companiile de leasing fondate de producătorii de utilaje.

Ponderea companiilor independente constituie peste 36% din volumul total al pieței, ponderea companiilor afiliate băncilor 38% şi ponderea companiilor afiliate producătorilor de utilaje respectiv 26%.

3.1.3. Cadrul legislativ în România

Leasingul a fost reglementat pentru prima oară la noi în țară, prin Ordonanța Guvernului nr. 51/1997 – privind operațiunile de leasing şi societățile de leasing, care, după ce a suferit două modificări, a fost republicată în Monitorul Oficial în forma sa finală.

Anterior consacrării legislative a operațiunilor de leasing în România, primele referiri la leasing s-au făcut în Hotărârea Guvernului nr.72/1993 – privind regimul vamal al bunurilor importate ce fac obiectul tranzacțiilor de leasing[1]. Aceasta a fost urmată de Ordonanța Guvernului nr. 12/1995 privind unele măsuri referitoare la regimul vamal al maşinilor, utilajelor şi instalațiilor importate în cadrul tranzacțiilor de leasing, precum şi la regimul vamal al materiilor prime, pieselor de schimb, materialelor şi componentelor folosite în producția proprie a unor agenți economici[2].

[1] *Publicată în Monitorul Oficial nr. 44/1993.*
[2] *Publicată în Monitorul Oficial nr. 26/ 1995.*

După apariția Ordonanței Guvernului nr. 51/1997, acte normative au legiferat aplicații ale contractului de leasing, începând cu Ordonanța Guvernului nr. 88/1997 – privind privatizarea societăților comerciale, care reglementa posibilitatea încheierii unor contracte de leasing imobiliar cu clauză irevocabilă de vânzare având ca obiect active aparținând societăților comerciale la care statul sau o autoritate a administrației publice locale este acționar majoritar, sau regiilor autonome. În prezent, contractul de leasing imobiliar cu clauză irevocabilă de vânzare mai este reglementat de Hotărârea Guvernului nr. 577/2002 privind aprobarea normelor metodologice de aplicare a Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 88/1997[1], care prevede în concret elementele pe care trebuie să le conțină un astfel de contract, precum şi de Legea nr. 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea şi dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii[2].

Din punct de vedere contabil, operațiunile de leasing sunt reglementate de Ordinul Ministrului Finanțelor nr. 686/25.06.1999 pentru aprobarea Normelor privind înregistrarea în contabilitate a operațiunilor de leasing[3] şi de Circulara BNR nr. 3/10.01.2000 privind înregistrarea în contabilitatea băncilor a operațiunilor de leasing[4].

Reglementările vamale referitoare la operațiunile de leasing extern sunt prevăzute în Hotărârea Guvernului nr. 1114/2001 pentru aprobarea Regulamentului de aplicare a Codului Vamal al României[5].

Legislația fiscală şi Codul fiscal[6] conține reglementări cu referire expresă la operațiunile de leasing, vizând, în principal, cuantumul cheltuielilor deductibile efectuate în cadrul unei operațiuni de leasing, în scopul calculării profitului impozabil[7].

Leasingul românesc se aliniază la normele europene

[1] *Publicată în MO nr. 434/2002.*

[2] *Alte prevederi relative la operațiunile de leasing imobiliar se mai găsesc în Ordinele Ministerului Privatizării nr. 61 şi 62 din 16.03.1998 pentru aprobarea Normelor metodologice privind privatizarea societăților comerciale şi vânzarea de active (MO nr. 151/1998).*

[3] *Publicat în MO nr. 333/1999, modificat prin Ordinul Ministrului Finanțelor OMF nr. 1784/2002 , MO nr. 21/2003.*

[4] *Publicat în MO nr. 23/24.01.2000.*

[5] *Publicată în MO nr. 735/19.11.2001.*

[6] *Contractele de leasing financiar şi operațional – din Codul fiscal: abrogă textul din Ordonanța nr. 51/1997 care definea cele două contracte, înlocuind vechea definiție cu una asemănătoare. Singura diferență este că a fost eliminată condiția pentru contractele de leasing financiar ca prețul de cumpărare să reprezinte cel mult 50% din valoarea de intrare/piață pe care acesta o are la data la care utilizatorul poate exprima opțiunea de cumpărare a bunului.*

[7] *Legea nr. 414/2002 – privind impozitul pe profit; Legea nr. 15/ 1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale şi necorporale; Codul fiscal 2004.*

Piața românească de leasing a cunoscut o dezvoltare dintre cele mai dinamice. Că piață de leasing începe să aibă o altă perspectivă, că încrederea în această piață devine tot mai accentuată o dovedeşte şi intrarea Uniunii Naționale a Societăților de Leasing din România (UNSLR) în Federația Europeană a Asociațiilor Societăților de Leasing – Leaseurope.

De menționat că Leaseurope, înființată în anul 1973, reprezintă interesele a peste 1.300 de companii de leasing din 26 de țări, firme cu un rulaj global de 412 miliarde euro.

România are nevoie acută de investiții şi credem că leasingul este un instrument ideal. Dar, pentru ca piața românească a leasingului să se dezvolte, este nevoie de o legislație stabilă, care să definească clar termenii de proprietate şi de drept de folosință.

Piața românească a operațiunilor de leasing

Deşi au înregistrat un plus de numai 10%, societățile de leasing se aşteaptă că în următorii ani piața să crească de la două la cinci miliarde de euro.

Valoarea totală a pieței de leasing în România este estimată, pentru acest an (2004), la peste 1,8 miliarde de euro, urmând ca, în trei-patru ani, piața să atingă o valoare medie de 5 miliarde euro anual, sunt de părere reprezentanții Asociației Societăților de Leasing din România (ASLR).

În acest moment, valoarea leasingului reprezintă 2,8% din PIB. Pentru primele cinci luni ale anului, ASLR a anunțat un total de 322 milioane de euro pentru contractele derulate de membrii săi, în număr de 33, cu 10 milioane de euro mai mult față de aceeaşi perioadă a anului 2003.

Cota de piață cumulată a celor 33 de membri–societăți de leasing este de peste 60%. Membrii asociației au încheiat, în perioada ianuarie-mai 2004, 16.928 contracte de leasing, față de 3273 în acelaşi interval în 2000. Valoarea bunurilor care fac obiectul leasingului ASLR din 2004 este de 0,27 miliarde euro, mai mică față de valoarea contractelor, din cauza dobânzilor şi a comisioanelor.

Leasingul financiar continuă să reprezinte principala direcție de derulare a contractelor, 95,5% fiind de acest tip.

Cel mai important segment al pieței de leasing rămâne cel al autovehiculelor, cu o pondere de 92,7% din total.

Pentru 2004, se constată o creştere a ponderii segmentului bunurilor finanțate la echipamentele industriale, care este de 5,77% pe primele luni ale acestui an, față de 5,9% anul trecut. Ponderea imobiliare-birouri este de 0,08%. Spre comparație, în Europa, ponderea autovehiculelor în piața de leasing este de 43,5%, a imobilelor – de 18,4%, dintre care imobilele destinate birourilor şi clădirilor industriale reprezintă 11,9%, în timp ce, pentru echipa-

mentele industriale, ponderea este de 19,13%, dintre care cele destinate agriculturii reprezintă 10%.

Prețurile practicate pe piața de leasing din România sunt în scădere[1]. Astfel, de la o dobândă la sold de 12-16%, s-a ajuns în prezent la 9,5-12%.

Principala sursă de finanțare a companiilor de leasing este creditul bancar, dat fiind faptul că o mare parte dintre societățile de pe această piață emană de la companiile bancare.

3.2. Oportunități şi impedimente legale în dezvoltarea leasingului

Analiza legislației României cu privire la leasing relevă existența atât a unor oportunități cât şi a unor impedimente care contribuie sau împiedică dezvoltarea leasingului ca forma de activitate investițională.

Tabelul nr. 3-1. Oportunități şi impedimente legale

Oportunități	Impedimente
• Existența unei legi organice privind leasingul • Acordarea unor facilități de natură fiscală şi a altor stimulente pentru întreprinderile mici şi mijlocii în cazul achiziționării unor utilaje şi tehnologii moderne şi de import • Existența unor acte normative care protejează interesele patrimoniale ale părților şi care preîntâmpină posibilele fraude ale părților prin utilizarea operațiunilor de leasing	• Neconcordanța între unele acte normative în vigoare • Insuficienta (inexacta) aplicare a legilor • Instabilitatea legislativă • Complicații în cazul perceperii forțate (executare silită) scadente de leasing • Neaderarea la Convenția de la Ottava, care generează anumite rezerve din partea companiilor străine de a încheia operațiuni de leasing internațional

Din punct de vedere juridic relațiile de leasing sunt reglementate de câteva acte normative. Dar diferitele regimuri juridice, determinate de aceste acte normative, duc la o interpretare neunitară a operațiunilor de leasing.

Astfel, legislația nu determină clar deosebirea între noțiunile de leasing financiar şi cel operațional, ceea ce duce la diverse interpretări ale acestora. Este necesar a concretiza şi denumirea însăşi a legii, deoarece ea trebuie să reflecte raporturile de natură financiară între părți şi, în consecință, natura raporturilor lor juridice, de aceea ar fi fost corect ca în titlul legii să se specifice „cu privire la leasingul financiar”.

[1] *ASRL – Statistica lunară, trimestrială 2004.*

Ar fi oportun să se prezinte noțiunea de leasing ca formă de activitate investițională privind achiziționarea bunurilor şi transmiterea lor în temeiul contractului de leasing financiar persoanelor fizice şi juridice contra plată, pe un termen limitat şi în anumite condiții stipulate în contract, cu drept de răscumpărare a bunului de către utilizator.

Principalele divergențe între locator şi utilizator apar în cazul neefectuării plăților contractuale. În asemenea situații locatorului trebuie să i se asigure prin lege dreptul de a prelua (ridica) bunul de la partea care se face vinovată.

Legislația prevede două modalități de asemenea preluare:

- Restituirea voluntară de către utilizator a obiectului leasingului în temeiul prevederilor contractuale.
- Executarea silită conform dispozițiilor Codului de procedură civilă.

Practica judiciară privind executarea silită a obligațiilor debitorilor dovedeşte că se apelează la sechestrarea şi vânzarea bunurilor debitorului. În asemenea situații este important pentru locator să preia (ridice) obiectul leasingului şi, de asemenea, să solicite despăgubiri pentru prejudiciul creat, reprezentând profitul nerealizat şi prejudiciul moral exprimat în bani. Deoarece reglementarea actuală este deficitară, o asemenea preluare poate dura destul de mult, ceea ce duce la folosirea abuzivă a obiectului leasingului şi pierderi financiare importante din partea locatorului.

Este necesară clarificarea în legislație şi a situației în care bunurile utilizatorului sunt sechestrate la cererea organelor de stat ca urmare a executării silite a creanțelor bugetare sau la cererea altor creditori în contul datoriilor utilizatorului. Adeseori, organele fiscale alături de bunurile proprii ale utilizatorului sechestrează şi bunurile deținute în leasing.

3.3. Structura contractul de leasing

Contractul de leasing este actul juridic ce reglementează raporturile de leasing, obiectul şi subiecții leasingului, şi reprezintă acordul de voință al părților, prin care locatorul (proprietarul obiectului de leasing) transmite locatarului (utilizatorului) în posesiune şi folosința temporară obiectul de leasing, comandat la alegerea acestuia din urmă.

Este necesar să se stabilească clar valoarea inițială a bunului, avansul plătit, care se poate fi în procent de 10%-40%, iar în contractul de leasing financiar trebuie obligatoriu cuprinsă clauza privind dreptul de opțiune al utilizatorului cu privire la cumpărarea bunului şi la condițiile în care acesta poate fi exercitat.

Un contract de leasing nu poate fi încheiat pe o perioadă mai mică de un an şi reprezintă titlu executoriu atât în condițiile în care utilizatorul nu predă bunul la sfârşitul perioadei de leasing, cât şi în cazul rezilierii contractului din vina exclusivă a utilizatorului.

De regulă, contractul de leasing conţine un şir de clauze care se întâlnesc în majoritatea contractelor.

În reglementările cu privire la leasing sunt indicate clauzele obligatorii:

- Părţile contractante.
- Descrierea exactă a bunului care face obiectul contractului de leasing.
- Valoarea iniţială a bunului.
- Valoarea totală a contractului de leasing.
- Valoarea ratelor de leasing şi termenul de plată a acestora.
- Perioada de utilizare în sistem de leasing a bunului.
- Clauza privind obligaţia de asigurare a bunului.
- Clauza privind dreptul de opţiune al utilizatorului cu privire la cumpărarea bunului şi la condiţiile în care acesta poate fi exercitat.
- Clauza de publicitate.
- Partea căreia i se acorda dreptul de a alege echipamentul şi vânzătorul (furnizorul) lui.
- Drepturile şi obligaţiile părţilor privind transportarea, recepţia, păstrarea, montarea şi exploatarea echipamentului.
- Partea care va suporta riscul distrugerii, pierderii sau deteriorării accidentale a echipamentului.
- Durata contractului care corespunde cu termenul de amortizare a echipamentului sau este aproximativă acestui termen.
- Cuantumul chiriei pentru întreaga perioada a leasingului, care include costul integral (sau aproximativ) al echipamentului la preţurile valabile la data încheierii tranzacţiei, ordinea, modul, forma şi termenul plăţii ei, sancţiunile pentru neefectuarea sau efectuarea tardivă a acestei plăţi.
- Posibilitatea de cesiune către terţ a drepturilor de folosinţă a echipamentului.
- Modul şi condiţiile de asigurare a echipamentului.
- Modul de folosire a echipamentului la expirarea contractului.
- Răspunderea părţilor pentru neexecutarea sau executarea neadecvată a contractului, modul de soluţionare a litigiilor.
- Condiţiile de modificare sau de reziliere a contractului.
- Sediul, datele referitoare la băncile părţilor şi semnăturile părţilor.
- Alte clauze convenite de părţi, ce nu contravin legislaţiei.

Răspunderea părţilor în contractul de leasing, se prezintă sub forma unor măsuri de sancţionare, obligaţia de a repara prejudiciile cauzate şi modul de aplicare a acestor sancţiuni faţă de participanţii la tranzacţie în vederea satisfacerii intereselor lor legale şi patrimoniale.

În conformitate cu legislația în vigoare contractul de leasing poate fi reziliat prin acordul părților, iar in caz de litigiu prin hotărârile instanțelor de judecată competente.

La inițiativa locatorului contractul de leasing poate fi reziliat, iar obiectul de leasing se returnează din contul locatarului în următoarele cazuri:

- Locatarul nu respectă clauzele contractului.
- Locatarul decide să lichideze întreprinderea ori instanța de judecată a intentat împotriva lui o procedura falimentară.
- La inițiativa locatarului contractul de leasing poate fi reziliat, iar obiectul de leasing returnat din contul locatorului în următoarele cazuri:
  - obiectul de leasing nu a fost furnizat în termenul stipulat în contract;
  - obiectul de leasing nu corespunde calității, ansamblului de piese şi accesorii sau altor condiții de furnizare (transmitere) ori clauzelor din contract.

În afară de cele enumerate, locatorul are dreptul de a cere de la locatar returnarea necondiționată a obiectul de leasing în următoarele cazuri:

- Folosirea obiectului de leasing de către locatar are loc în condiții neadecvate celor stipulate în contractul de leasing.
- Locatarul limitează accesul locatorului la obiectul de leasing.
- Locatarul nu achită plățile de leasing în două termene consecutive de plată în conformitate cu prevederile contractului de leasing.

Locatarul nu este în drept să depună în gaj obiectul de leasing, să cesioneze obligațiunile sale din contractul de leasing terțelor părți fără acordul locatorului.

Conform legislației, suma totală a chiriei se constituie din:

- Suma care recuperează integral (sau aproximativ) valoarea echipamentului la momentul achiziționării lui.
- Suma plătită de locator pentru rambursarea creditelor bancare cu o rată a dobânzii fixe sau fluctuante folosite la achiziționarea echipamentului
- Comisionul locatorului.
- Suma plătită pentru asigurarea echipamentului, cu condiția că asigurarea a fost făcută de către locator.
- Alte cheltuieli suportate de locator, prevăzute de contractul de leasing.

Concluzii

În comparaţie cu alte state, unde leasingul are o dezvoltare continuă şi permanentă, în România, cu toate că există „de jure” legea cu privire la leasing şi oportunităţi reale, piaţa operaţiunilor de leasing nu are dinamica de dezvoltare preconizată.

Contractul de leasing constituie documentul de bază ce necesită includerea tuturor clauzelor care reglementează toate aspectele raporturilor dintre părţi. În funcţie de modul în care va fi definitivat conţinutul contractului, riscul apariţiei divergenţelor sau neexecutării lui va fi diminuat.

Indiferent de sfera de aplicare, contractul de leasing conţine clauze standarde, care reflectă interesele părţilor implicate şi protejează drepturile proprietarului obiectului de leasing.

Principalele impedimente juridice în dezvoltarea leasingului în România sunt:

- neconcordanţa între actele normative în vigoare;
- instabilitatea legislativă şi insuficientă aplicării legilor;
- neaderarea la Convenţia de la Ottava, care generează anumite rezerve din partea companiilor străine de a încheia operaţiuni de leasing internaţional.

CONCLUZII

Perspectivele României de a se încadra în conceptul de leasing din Europa se conturează din ce în ce mai clar. Legislația fiscală din anumite țări europene nu este întotdeauna mai favorabilă decât cea din România – bineînțeles, cu excepția acestor ultime măsuri legate de deductibilitatea dobânzilor şi mediul fiscal românesc general.

Standardele contabile internaționale (IAS 17) sunt la rândul lor perfectibile. Dacă ne referim la cadrul general legislativ al leasingului în România, există însă multe aspecte neclare şi care necesită încă redefiniri şi reformulări.

Pentru a da doar câteva exemple: legea leasingului din România prevede calculul taxelor vamale la „valoarea reziduală" a bunului în momentul încheierii contractului de leasing, care nu poate fi mai mică de 20% din valoarea de intrare a bunului (în loc ca această referire să se facă la o „valoare numai pentru scopuri vamale") – valoarea reziduală este de fapt un element contractual la latitudinea părților în Europa; leasingul operațional este în continuare neclar reglementat, şi deci descurajat în România, deşi are ponderea principală pe piața de leasing din Europa. În acest sens, piața românească de leasing e încă în formare şi există loc ca ea să crească în continuare şi să se stabilizeze.

Leasingul pare a fi în prezent defavorizat față de creditele bancare, datorită neincluderii firmelor de leasing în categoria „instituțiilor de credit autorizate". Astfel, cum am menționat anterior, am putea analiza două alternative prin care se pot achiziționa echipamente: un împrumut de la o bancă urmat de cumpărare şi leasingul financiar.

În privința primei alternative, trebuie avut în vedere faptul că există multe bănci care poate nu ar acorda împrumutul doar pe baza unei analize a rentabilității proiectului în care va fi utilizat acel echipament, ci plecând de la date financiare concrete cu câțiva ani în urmă şi previzionări ale fluxului de numerar, precum şi a unor garanții cerute debitorului.

Astfel, accesul la creditul bancar poate fi restricționat, mai ales pentru întreprinderile mici şi mijlocii. În cazul în care se acceptă creditul, nu înseamnă neapărat că dobânda va fi deductibilă integral, pentru că va trebui să se facă calculul gradului de îndatorare.

Alternativa apelării la o firma de leasing, care la rândul ei face o analiză a situației financiare a respectivului utilizator, ar putea însă rezulta în acceptarea încheierii contractului cu utilizatorul, contractul de leasing având, adesea, însuşi bunul respectiv ca şi garanție în contract. Aici, posibilul dezavantaj față de creditul bancar este că dobânda din contract va fi supusă la limitarea de LIBOR plus 2%, separat de calculul gradului de îndatorare.

Presupunând că şi banca şi societatea de leasing acceptă finanțarea, să spunem în aceleaşi condiții de finanțare, împrumutul de la bancă ar putea fi mai avantajos decât leasingul vorbind strict din punctul de vedere al deductibilității dobânzii.

Legislația fiscală având la bază o politică economică generală de încurajare sau descurajare a unor domenii de activitate ar trebui să stea la baza politicii investiționale cu prioritate pentru operațiunile de leasing.

Cât priveşte leasingul, explicarea problemelor cu care se confruntă firmele de leasing şi utilizatorii de leasing, şi posibilele soluții pentru rezolvarea acestor probleme ar putea stimula politica investițională.

De exemplu, legea impozitului pe profit creează în prezent anumite distorsiuni şi dificultăți atât firmelor de leasing, cât şi utilizatorilor, făcând din leasing un instrument potențial mai puțin atractiv decât era până acum.

Ceea ce este clar însă, este ca firmele de leasing, finanțându-se în principal prin capital împrumutat, sunt supuse unor costuri semnificative cu dobânzile plătite pentru a trage acel capital. Simplificând, modelul afacerii firmelor de leasing este să folosească banii proprii sau împrumutați pentru a finanța mai departe activități de leasing în folosul utilizatorilor, de la care încasează venituri (din dobânzi sau redevențe). Ele plătesc impozit pe profitul rezultat (la 25%).

Nedeductibilitatea unei părți a cheltuielilor lor cu dobânzile va rezulta într-o posibilă impozitare mai mare la nivelul lor, care ar putea fi recuperată prin creşterea dobânzilor practicate pe piața leasingului sau prin alte plăți.

Consider că, cu eforturi susținute atât din partea firmelor de leasing, cât şi din partea utilizatorilor de leasing, legislatorii să înțeleagă că industria de leasing trebuie încurajată în continuare în România, pentru că ea nu numai că ajută economia românească şi mai ales pe întreprinzătorii mici şi mijlocii, care poate nu au acces la credite bancare în condiții foarte avantajoase, să se finanțeze şi să crească în timp, dar generează şi venituri fiscale (impozit pe profit, TVA, impozit pe salarii etc.) pentru statul român.

GLOSAR

A

Avansul reprezintă o sumă de bani pe care utilizatorul o plăteşte la începutul derulării contractului de leasing, calculată procentual din valoarea bunului achiziționat.

D

Dobânda reprezintă:

- venitul provenit din titluri de creanță de orice natură, însoțit sau nu de garanții ipotecare;
- venitul aferent efectelor publice, titlurilor de creanță sau obligațiunilor;
- plata de natura dobânzii propriu-zise.

E

Elementele contractului de leasing:

- părțile (locatorul/finanțatorul, utilizatorul);
- descrierea exactă a bunului care face obiectul contractului de leasing;
- valoarea totală a contractului de leasing;
- valoarea ratelor de leasing şi termenul de plată al acestora;
- perioada de utilizare în sistem de leasing a bunului;
- valoarea inițială a bunului (leasingul financiar);
- clauza privind dreptul de opțiune al utilizatorului cu privire la cumpărarea bunului şi la condițiile în care acesta poate fi exercitat.

F

Finanțatorul: partea din contractul de leasing care deține dreptul de folosință al unui bun şi îl transmite utilizatorului, cu obligația de a respecta dreptul de opțiune al acestuia din urmă.

L

Leasingul reprezintă o activitate de investire a unor mijloace temporar disponibile sau împrumutate, desfăşurată pe bază de contract, conform căreia locatorul procură cu titlu de proprietate echipamentul indicat de locatar de la un

furnizor stabilit de locatar şi îl acordă în posesiune şi folosinţă temporară locatarului contra plată.

Leasingul financiar: operaţiunea de leasing ce îndeplineşte una sau mai multe din următoarele condiţii:

- riscurile şi beneficiile aferente dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului din momentul încheierii contractului de leasing;
- părţile au prevăzut expres că la expirarea contractului de leasing se transferă utilizatorului dreptul de proprietate asupra bunului;
- utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului, iar preţul de cumpărare va reprezenta cel mult 50% din valoarea de intrare (piaţă) pe care acesta o are la data la care opţiunea poate fi exprimată;
- perioada de folosire a bunului în sistem de leasing acoperă cel puţin 75% din durata normală de utilizare a bunului, chiar dacă în final dreptul de proprietate nu este transferat.

Leasingul operaţional: operaţiunea de leasing care îndeplineşte cumulativ următoarele condiţii:

- riscurile şi beneficiile aferente dreptului de proprietate trec asupra utilizatorului numai după ce s-a încheiat contractul de vânzare-cumpărare şi se transferă dreptul de proprietate;
- perioada de folosire a bunului în sistem de leasing acoperă maximum 75% din durata normală de utilizare a bunului.

Locator/finanţator: este partea din contractul de leasing care deţine dreptul de folosinţă al unui bun şi îl transmite utilizatorului, cu obligaţia de a respecta dreptul de opţiune al acestuia din urmă.

O

Ofertă fermă: manifestarea de voinţă a utilizatorului caracterizată prin exigenţe specifice dreptului comercial.

R

Rată de leasing financiar: cota-parte din valoarea de intrare a bunului.

Rată de leasing operaţional: cota de amortizare calculată în conformitate cu actele normative în vigoare şi un beneficiu stabilit de părţile contractante.

T

Tranzacţiile de leasing – reprezintă o operaţie de procurare specială a unor bunuri în proprietate cu transmiterea lor ulterioară în posesie şi utilizare tempo-

rară pe un termen apropiat de termenul de exploatare şi de amortizare a costului total sau a celei mai mari părți din costul bunurilor. Pe parcursul termenului de valabilitate a contractului locatorul îşi recuperează costul total al bunurilor din contul plăților de leasing şi obține profit din tranzacția financiară.

Titlul executoriu: contractele de leasing constituie titlul executoriu, dacă utilizatorul nu predă bunul în următoarele situații:

- la sfârşitul perioadei de leasing, dacă utilizatorul nu a formulat opțiunea cumpărării bunului sau a prelungirii contractului;
- în cazul rezilierii contractului din vina exclusivă a utilizatorului.

V

Valoarea contractului: suma tuturor redevențelor, iar în cazul achiziției de bunuri se adaugă şi valoarea reziduală a acestuia.

Valoarea de intrare: valoarea la care a fost achiziționat bunul de către finanțator, respectiv costul de achiziție.

Valoarea totală: valoarea totală a ratelor de leasing la care se adaugă valoarea reziduală.

Valoarea reziduală: valoarea la care, la expirarea contractului de leasing, se face transferul dreptului de proprietate asupra bunului către utilizator.

U

Utilizator (Locatar) – persoană fizică sau juridică care practică activitate de întreprinzător şi care primeşte în posesiune şi folosință temporară, în baza contractului de leasing, echipamentul de la furnizorul stabilit.

BIBILOGRAFIE

Andreica M. – *Leasing, cale de finanțare a investițiilor pentru întreprinderile mici şi mijlocii*, Editura CRIMM, Bucureşti, 1997.

Chester Barnard, *Functions of the Executive,* Cambrige, Mass: Harvard University Press, 1938.

Berea Aurel Octavian – *Strategie bancară*, Editura Expert, Bucureşti, 2001.

Berea Aurel Octavian; Berea Octavian Antonio – *Orientări în activitatea bancară contemporană*, Editura Expert, Bucureşti, 1999.

Bran P. – *Finanțele întreprinderii*, Editura economică, Bucureşti, 2000.

Brezeanu P. – *Gestiunea financiară şi politicile financiare ale întreprinderii*, Editura Fundației „România de Mâine”, Bucureşti, 1998.

Charles Iost – *The Conduct and Misconduct of Foreign Affairs,* New York, 1972.

Clocotici D.; Gheorghiu Gh. – *Operațiunile de leasing*, Editura Lumina LEX, Bucureşti, 1998.

Cocris V.; Isan V. – *Leasingul – formă indirectă de finanțare a întreprinderii*, FSE, Iați, 1994.

Constantinescu A. – *Asistarea deciziei de finanțare în leasing. Lucrare de licență*, ASE, Bucureşti, 1999.

Coraş M.; Voiculescu D. – *Leasing*, Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1989.

Dumitrescu M. (coordonator); Altăr M.; Bran P.; Bărbulescu C.; Russu C.; Stolojan Th. ş.a.m.d. – *Enciclopedia conducerii întreprinderii*. Editură Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti 1981.

Drucker P. – *Inovația şi sistemul antreprenorial,* Bucureşti 1993.

Dubois P., Mansillon G. – *Techniques, commerciales et negociation,* Paris, 1984.

Kenkel J.L. – *Introductory Statistics for Management and Economics,* Boston, 1984.

Ialomițeanu Gh.; Voinescu L. – *Aspecte juridice, fiscale şi contabile privind leasingul*, Editura Ecran Magazin, Braşov, 2000.

Ionescu Adela – *Leasingul – tehnica de afaceri economice şi de privatizare* (teză de doctorat), ASE, Bucureşti, 1995.

Isărescu C. Mugur – *Reflecții economice. Piețe, bani, bănci*, Editura Expert, Bucureşti, 2001.

Kirițescu Costin; Dobrescu M. Emilian – *Băncile – Mică Enciclopedie*, Editura Expert, Bucureşti, 1998.

Petrescu I. – *Leasingul cale de finanțare a investițiilor*, lucrare de licență, ASE, Bucureşti, 2001.

Petrescu I. – *Studiul pieței leasingului. Determinante şi perspective*. Lucrare de dizertație, ASE, Bucureşti, 2001.

Popa Ioan – *Tranzacții internaționale. Politici, tehnici, instrumente,* Editura Recif, Bucureşti, 1992.

Puiu Alexandru – *Managementul în afacerile economice internaționale,* Editura Independența Economică, Bucureşti, 1992.

Stoian I. – *Cartea specialistului în comerțul exterior,* Editura Economică, Bucureşti, 1994 Volumul I, II.

Reyont D. – *Gestion financiere internationale des entreprises,* Paris 1994.

Reilly F. K. – *Investments*, The Dryden Press, London, 1992.

Românu I.; Vasilescu I.; Andreica M. ş.a. – *Managementul investițiilor*, Editura Mărgăritar, Bucureşti, 1997.

Rujan Ovidiu – *Relații economice internaționale,* Editura Economică, Bucureşti 1994.

Rachman D. – *Business today,* New York, 1994.

Voiculescu D., Coraş M. – *Leasingul. Teorie şi practică,* Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1985.

* * * - Revista „Capital”, colecția 2000-2003.

* * * - Revista „Finanțe, Credit, Contabilitate”, colecția 2000 – 2003.

* * * - Revista de management, nr. 1 – 4/1992/IROMA.

* * * - Revista de Marketing şi Management, colecția 2000 – 2003.

* * * - Finanțe, Bănci, Asigurări, colecția 2000 – 2004.

* * * - A Practical Guide to Leasing, Mc Graw-Hill Book Companz Europe, London, 1994, Published bz Leaseurope and Coopers & Lybrand.

* * * - Leasing in Emerging Markets, International Financial Corporation.

* * * - www.capital.ro.

* * * - www.leasing.ro.

* * * - www.leaseguide.com.

* * * - www.leasesourse.com.

* * * - www.leasetips.com.

* * * - www.inse.ro; Anuarul statistic 2003.

* * * - www.kmarket.ro; pag. Pieței de Capital din România.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 197/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL ROMÂN DE ECONOMIE COMPARATĂ ŞI CONSENS

IMPACTUL NOII ECONOMII ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII

Mihaela POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Întreprinderile mici şi mijlocii evoluează în prezent în parametrii fixaţi de procesele ce caracterizează economia mondială: globalizarea din ce în ce mai extinsă a proceselor economice, precum şi expansiunea marcantă a economiei bazate pe cunoştinţe. Analiza stadiului de dezvoltare a IMM româneşti, precum şi a strategiilor naţionale de stimulare a acestui important sector trebuie să ia serios în considerare nu numai cadrul naţional în care ele operează, ci, mai cu seamă, tendinţele mondiale care le condiţionează dezvoltarea prezentă şi viitoare.

Globalizarea economiei este una dintre principalele forţe care au schimbat lumea după cel de al doilea război mondial. După perioada de stagnare a integrării economiilor la nivel mondial din perioada 1914-1945, comerţul internaţional a crescut spectaculos în ultimii 50 de ani, iar mobilitatea capitalului financiar s-a accentuat progresiv de 30 de ani încoace.

Acest fenomen s-a amplificat începând cu anul 1990. Conform datelor furnizate de Banca Mondială, între 1990 şi 2001, ponderea comerţului internaţional în producţia totală (exporturi plus importuri relative la PIB) a crescut pentru ţările dezvoltate de la 32,3% la 37,0%, iar pentru cele în curs de dezvoltare de la 33,8% la 48,9%, reflectând orientarea economiilor spre pieţe externe. Suplimentar, mişcările internaţionale de capital cu crescut spectaculos, investiţiile străine directe (ISD) dublându-se relativ la produsul intern brut. Din 1995 până în 2000 fluxurile de investiţii la nivel global au crescut de la 324 miliarde USD la 1500 miliarde.[1]

Principalele locomotive ale acestui fenomen au fost, pe de o parte, accelerarea progresului tehnic ce a atras după sine o scădere semnificativă a costurilor comunicaţiilor şi transporturilor şi, pe de altă parte, ridicarea barierelor ce restricţionau comerţul şi investiţiile internaţionale.

Un mare volum al producţiei multinaţionalelor este acum integrat la nivel global, ca rezultat al dezvoltărilor ce au avut loc în domenii precum tehnologia informaţiei şi comunicaţiilor, a sistemelor de transport internaţional şi a noilor metode de producţie care permit fragmentarea activităţii firmei între mai multe locaţii geografice, în paralel cu coordonarea sa eficientă.

EFECTELE GLOBALIZĂRII ASUPRA COMPETITIVITĂŢII FIRMEI

Procesele ce însoţesc gobalizarea au creat un context de operare al firmelor total diferit faţă de cel tradiţional. Dacă în economiile "apărate" de sisteme protecţioniste evoluţia tehnologică nu reprezenta un pericol iminent pentru firmele locale, în contextul economiei mondiale, din ce în ce mai deschise şi

[1] Banca Mondială, *World Development Indicators 2003*, pe www.worldbank.org.

integrate, întreprinderile sunt expuse direct confruntării cu competitorii atât pe piața internațională, cât şi pe cea locală. Pentru a supraviețui sau a se dezvolta, ele trebuie să devină competitive. Ca atare, problema competitivității devine o preocupare primordială a întreprinderilor.

Eforturi în definirea competitivității

Deşi competitivitatea economică ocupă un loc remarcabil în dezbaterile contemporane, definiția conceptului nu este încă unanim acceptată, iar pozițiile asupra factorilor care o generează diferă uneori semnificativ.

Abordările teoretice ale acestui subiect au cunoscut o evoluție importantă în istoria gândirii economice, momentele cele mai reprezentative ale acestui proces reprezentând elemente de bază în înțelegerea pozițiilor contemporane.

Teoria tradițională a avantajului comparativ pornea de la noțiunea de avantaj absolut introdusă de Adam Smith, care considera că o națiune poate exporta un produs dacă îl produce la costul cel mai mic. David Ricardo a completat conceptul, considerând că la baza competitivității stau diferențele de productivitate a forței de muncă. În aceeaşi direcție, Heckscher şi Ohlin au explicat competitivitatea prin resursele naturale sau umane de care dispune o națiune şi care îi creează oportunități unice de specializare şi obținere a celor mai înalte performanțe în domeniile respective. Economiile caracterizate de forță de muncă ieftină vor exporta în principal produse intensiv utilizatoare ale acesteia, în timp ce țări cu resurse naturale bogate îşi vor baza producția pe ramurile industriale ce folosesc ca materii prime aceste resurse. În prima categorie se pot regăsi multe dintre țările asiatice, unde costul redus al personalului şi implicit prețurile de vânzare fac produsele respective extrem de competitive; în cea de a doua categorie, se exemplifică Suedia, a cărei înzestrare cu depozite de fier este considerată a fi responsabilă de ocuparea unei poziții importante la nivel internațional în industria oțelului.

Succesele impresionante înregistrate însă de țări precum Japonia, țară cu resurse naturale precare, sau țări din Europa de Vest sau SUA, unde veniturile forței de muncă sunt ridicate, iar competitivitatea lor este în creştere, au contrazis în mare măsură aceste abordări, ridicând, din nou, problema definirii competitivității şi a factorilor ce o determină.

Teoriile recente identifică noi aspecte care determină competitivitatea economiilor, în ansamblu, şi a firmelor, în particular. Thurow[1], de exemplu, arată că sursele considerate în mod tradițional responsabile pentru obținerea unui

[1] Lester Thurow, *Head to Head: The Coming Battle among Japan, Europe, and America*, William Morrow and Company, Inc., New York, 1992, p. 45.

statut competitiv al economiei au fost anulate de progresul tehnologic remarcabil al ultimilor ani, care permite țărilor fără resurse naturale importante să devină competitive. Autorul consideră chiar că lipsa bogățiilor naturale poate dedeveni un atu, deoarece țările dezavantajate din acest punct de vedere vor fi stimulate să inoveze mai mult şi mai repede pentru a ține pasul cu țările înzestrate cu resurse. De asemenea, apartenența firmelor la o economie bogată, unde capitalul este abundent, nu mai este neapărat un plus, deoarece fluxurile financiare au devenit foarte mobile, iar finanțarea poate veni din orice colț al lumii atât timp cât ideea respectivă apare ca interesantă pentru investitori.

Michael Porter arată, la rândul său, în lucrarea *Avantajul competitiv al națiunilor*[1], că efortul de a evalua competitivitatea unei națiuni trebuie să aibă în vedere standardul de viață rezultat, deoarece nu putem vorbi despre o națiune competitivă fără ca populația acelei țări să dețină un nivel de trai ridicat. Definirea, de exemplu, a competitivității strict ca porțiunea de piață, la nivel mondial, pe care o acoperă exporturile unei țări aduce o abordare limitată şi neproductivă, deoarece nu ia în seamă capacitatea economiei de a crea bunăstarea națiunii. Politicile industriale naționale ce încearcă să mărească exporturile prin menținerea salariilor la nivel scăzut sau prin devalorizarea monedei naționale nu conduc la creşterea nivelului de trai al populației, chiar dacă exporturile cresc, şi, ca atare, Porter consideră că economia respectivă nu este de fapt competitivă. Competitivitatea este, dimpotrivă, bazată pe productivitatea națională, singura care poate creşte exporturile o dată cu sporirea sau menținerea unui standard de viață ridicat.

În consonanță cu abordarea lui Porter, Laura d'Andrea Tyson elaborează una dintre cele mai utilizate definiții, conform căreia "competitivitatea este abilitatea de a produce bunuri şi servicii care câştigă testul concurenței internaționale, în timp ce cetățenii se bucură de un standard de viață ridicat şi sustenabil" (Tyson, 1993). OECD păstrează aceeaşi viziune: "Competitivitatea este abilitatea firmelor, industriilor şi regiunilor de a genera, în contextul expunerii la concurența internațională, un înalt nivel al veniturilor şi ocupării populației pe o bază sustenabilă" (OECD, 1998). Krugman (1994), de asemenea, consideră că productivitatea este de fapt un sinonim al competitivității, luând în calcul rata de creştere a unei firme în comparație cu alta.

Această revoluție în abordarea competitivității din perspectiva efectelor pe care le creează pentru bunăstarea națiunii şi nu numai a factorilor ce o condiționează este preluată şi de Uniunea Europeană. Începând cu anul 1994, când Rezoluția Consiliului pentru Industrie a pus bazele elaborării Raportului asupra competitivității în UE, competitivitatea este văzută ca "procesul ce conduce la atingerea şi menținerea, într-o manieră sustenabilă, a unor standarde

[1] Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Press Article, 1990.

de viață naționale ridicate şi în creştere, în condițiile obținerii celui mai scăzut nivel posibil de şomaj involuntar".[1]

Măsurarea competitivității naționale

Având în vedere diferențele de opinii, dar şi importanța practică a definirii competitivității pentru găsirea modalităților de stimulare a creşterii sale, cercetarea internațională şi-a intensificat eforturile pentru a-i identifica elementele componente, factorii ce-i determină creşterea, precum şi modul cum poate fi măsurată.

În acest sens, competitivitatea a reprezentat în ultimii ani o prioritate a dezbaterilor şi cercetărilor Forumului Economic Mondial. Organizație internațională independentă, cu sediul la Geneva, constituită în urma puternicului impact pe care l-a avut inițiativa lui Klaus Schwab din 1970 de a organiza simpozionul de la Davos, Forumul strânge laolaltă personalități marcante ale comunității ştiințifice şi de afaceri din întreaga lume, reprezentând un catalizator al cercetării economice mondiale şi al aplicării rezultatelor acesteia în beneficiul dezvoltării națiunilor.

Forumul abordează competitivitatea ca efect al unei multitudini de factori ce se condiționează reciproc şi a căror pondere depinde de stadiul în care se găseşte o economie națională. Rezultatul competitivității trebuie să fie creşterea economică generală şi sporirea prosperității națiunii.

Una dintre reuşitele notabile ale Forumului este elaborarea Raportului asupra competitivității globale, care, pe lângă configurarea unor abordări teoretice comprehensive asupra motoarelor creşterii competitivității la nivel mondial, realizează şi o evaluare şi comparare pertinentă a stadiului în care se găsesc, din acest punct de vedere, economiile analizate.

Raportul conține două abordări distincte, dar complementare ale competitivității economice. Prima, inițiată de profesorul Jeffrey Sachs pe vremea când activa în cadrul Centrului de Dezvoltare Internațională al Universității Harvard, analizează competiția globală prin factorii macroeconomici ce o determină, respectiv setul de instituții, politici şi structuri care condiționează procesul creşterii economice pe termen mediu.

Cea de a doua, condusă de profesorul Michael Porter, director al Institutului pentru Strategie şi Competitivitate al Universității Harvard, abordează competitivitatea din perspectivă microeconomică, drept rezultat al instituțiilor, structurilor de piață şi politicilor economice ce sprijină un înalt nivel al prosperității, prin utilizarea eficientă a resurselor de care dispune o economie.

---

[1] Comisia Europeană, *Raportul asupra competitivității europene*, SEC (2003) 1299, Bruxelles, 2003, p. 6.

În încercarea de a măsura competitivitatea națională conform celor două abordări prezentate mai sus, Forumul Economic Mondial a construit doi indici care permit realizarea comparării economiilor la nivel internațional: indicele creşterii competitivității şi indicele competitivității microeconomice, recent redenumit indicele competitivității în afaceri (business competitiveness index).

♦ **Indicele creşterii macroeconomice a competitivității**

Indicele creşterii competitivității (ICC) a fost elaborat de Jeffrey Sachs şi John McArthur (The Earth Institute al Universității Columbia, SUA) şi prezentat pentru prima oară în cadrul Raportului asupra competitivității globale 2001-2002 al Forumului Economic Mondial. ICC are drept scop măsurarea capacității economiei naționale de a obține creştere economică sustenabilă pe termen mediu şi lung.

ICC este bazat **pe trei idei fundamentale**:

- **Prima** porneşte de la premisa conform căreia creşterea economică competitivă poate fi definită de trei mecanisme esențiale, numite de Sachs şi McArthur *"cei trei piloni"* ce susțin dezvoltarea economică: *funcționarea mediului economic*, calitatea *instituțiilor publice* şi *tehnologia*.

Firmele nu pot funcționa profitabil, iar instituțiile guvernamentale sau neguvernamentale de sprijin nu pot lua decizii corecte şi interveni eficient în dezvoltare, într-un *mediu* în care inflația este mare, deficitul de cont curent este ridicat, nu există stabilitate legislativă, iar predictibilitatea politicilor guvernamentale este dificilă.

De asemenea, *instituții publice* ineficiente, birocratice sau corupte nu asigură garantarea dreptului de proprietate, nu permit funcționarea corectă şi transparentă a sistemului juridic în respectarea contractelor sau conduc la risipirea resurselor financiare guvernamentale prin cheltuieli mari şi ineficiente şi reprezintă impedimente clare în creşterea economică.

Pe de altă parte, *progresul tehnologic* este fundamental pentru dezvoltare, în special în epoca actuală. Modul cum economia respectivă încurajează inovația, utilizează tehnologia informației şi comunicațiilor (TIC) în beneficiul creşterii competitivității şi reuşeşte să-şi reînnoiască constant tehnologiile contribuie esențial la dezvoltarea generală a națiunii.

Aceste trei elemente sunt desigur esențiale *per se*, dar interrelaționarea lor organică este cea care creează performanța națională. Ele se condiționează reciproc, funcționarea uneia dintre ele având o influență fundamentală asupra existenței celorlalte două.

Pentru calcularea ICC, autorii folosesc indicatori economici naționali, precum şi rezultate ale studiului anual de opinii ale reprezentanților comunității de afaceri din fiecare țară analizată. ICC este compus din trei indici, fiecare dintre aceştia incluzând, la rândul lor, subindici. Fiecare indice sau subindice măsoară variabile considerate de autori determinante pentru creşterea competitivității unei economii.

1. Indicele mediului macroeconomic compus din:
   - subindicele stabilității macroeconomice;
   - subindicele risipei guvernamentale;
   - subindicele ratingului de țară pentru credite externe.
2. Indicele instituțiilor publice cuprinde:
   - subindicele legislației comerciale şi garantarea contractelor;
   - subindicele corupției.
3. Indicele tehnologic cuprinde:
   - subindicele inovației;
   - subindicele tehnologiei informației şi comunicațiilor (TIC);
   - subindicele transferului de tehnologie.

Măsurarea stabilității macroeconomice se realizează pe baza unor indicatori obiectivi, precum deficitul/surplusul guvernamental, rata economisirii naționale, inflația, rata de schimb valutar şi nivelul dobânzilor bancare. La aceştia se adaugă cuantificarea răspunsurilor reprezentanților comunității de afaceri locale ce au fost chestionați cu privire la posibilitatea apariției unei recesiuni economice în țara respectivă în viitorul apropiat şi la dificultatea accesului la credite în sistemul bancar local.

Instituțiile publice sunt evaluate doar pe baza răspunsurilor la chestionar. Astfel, subindexul legislației comerciale şi al funcționării instituției contractului se calculează pe baza informațiilor privind independența sistemului juridic de influența politicului, modul cum legea protejează activele financiare şi profitul obținut de firme, corectitudinea licitațiilor publice şi costurile impuse asupra desfăşurării afacerilor de criminalitatea economică.

Subindicele corupției ia în calcul extinderea practicilor de mituire a funcționarilor publici pentru obținerea licențelor de import-export, acces la utilități sau plata taxelor şi impozitelor.

În măsurarea subindicelui inovației, autorii utilizează, pe de o parte, indicatori cantitativi obiectivi: numărul de invenții/inovații înregistrate la Oficiul de Mărci şi Patente SUA/milion de locuitori şi gradul de ocupare a populației în sectorul terțiar, iar pe de altă parte, transformarea în expresie cantitativă a opiniilor intervievaților asupra rolului pe care îl joacă inovația în realizarea veniturilor firmelor pe care le conduc, gradul de investiții în cercetare/dezvoltare a firmelor din țara respectivă sau colaborarea cu universitățile în activitatea de

cercetare tehnologică.

Subindicele transferului de tehnologie este calculat pe baza rezultatelor chestionarului legate de rolul investițiilor străine în economia națională ca sursă de noi tehnologii şi de gradul de utilizare a licențelor pentru achiziția de noi tehnologii.

TIC se calculează cu ajutorul unor indicatori statistici ca: numărul de abonați la telefonia mobilă/100 de locuitori, număr de utilizatori internet/10 000 de locuitori, gazde internet/10 000 de locuitori, linii de telefonie fixă/100 de locuitori şi număr de calculatore personale/100 de locuitori. Adițional, subindicele include date din anchetă privitoare la extensia utilizării internetului în şcoli, nivelul şi efectul concurenței între furnizorii de servicii TIC, TIC ca prioritate a politicilor guvernamentale, succesul programelor de sprijinire a dezvoltării TIC şi cadrul legislativ ce susține acest sector.

- Cea de **a doua idee majoră** este aceea că *sursele dezvoltării sunt diferite pentru țări diferite*. De exemplu, economiile care se află la un nivel de dezvoltare tehnologică ridicat au ca singură opțiune a creşterii inovația, în timp ce cele mai puțin avansate vor realiza creşterea, în principal, prin transferul sau copierea tehnologiilor deja elaborate în țările dezvoltate.

Pornind de la această premisă, ICC separă economiile în “centrate pe inovație” şi “necentrate pe inovație”. Pentru a măsura gradul de complexitate a avansului tehnologic ce diferențiază cele două tipuri de economii, autorii folosesc ca element de calcul numărul de invenții/inovații înregistrate de Oficiul de Mărci şi Patente SUA. Pe baza analizelor realizate, s-a stabilit că nivelul de 15 patente înregistrate anual de o țară la un milion de locuitori este minimum de la care o economie poate fi considerată centrată pe inovație. Pentru a reflecta faptul că inovația este mai importantă pentru economiile avansate decât pentru cele aflate într-un stadiu de dezvoltare tehnologică inferior, autorii alocă în calculul indicelui ponderi diferite acestei măsuri pentru cele două tipuri de economii.

- Cea de **a treia idee de bază** susține că *importanța factorilor ce condiționează competitivitatea economică variază între țările centrate şi cele necentrate pe inovație*. Sachs şi McArthur stipulează că primele două condiții, mediul economic şi instituțiile publice, sunt deja suficient de dezvoltate în țările inovatoare şi, ca atare, acestea trebuie să se concentreze în principal pe dezvoltarea tehnologică, în timp ce celelalte economii trebuie să adreseze mai întâi sau preponderent îmbunătățirea mediului economic şi a instituțiilor publice.

Pentru țările avansate, indicele utilizează ponderi mai mari ale indicelui tehnologic față de ceilalți indici, în timp ce pentru țările mai puțin dezvoltate ponderea celor trei indici este egală în calculul ICC.

Astfel, formula de calcul al ICC este:

- pentru țările inovatoare:
  1/2 indicele tehnologic + 1/4 indicele instituții publice + 1/4 mediu macroeconomic;
- pentru țările noninovatoare:
  1/3 indice tehnologic + 1/3 indice instituții publice + 1/3 indicele mediului macroeconomic.

♦ **Indicele microeconomic al competitivității**

Michael Porter introduce o abordare complementară, care evidențiază rolul esențial pe care îl are mediul microeconomic în competitivitate, alături de cadrul macroeconomic în care operează firmele.

Porter recunoaşte că instituțiile politice, sociale, juridice şi politicile macro-economice potrivite creează potențialul dezvoltării unei țări. Pe de altă parte însă, bogăția este făurită la nivelul microeconomiei, odată cu abilitatea firmelor de a crea, prin utilizarea unor metode eficiente, bunuri şi servicii cu valoare adăugată ridicată.

Productivitatea este, după Porter, elementul fundamental ce permite unei țări să susțină salarii ridicate, o puternică monedă națională şi un randament înalt al capitalului şi, cu ele, prosperitatea națională. Porter consideră astfel că măsurarea competitivității trebuie să ia în calcul productivitatea economiei – adică valoarea bunurilor şi serviciilor produse pe unitate a capitalului, resurselor umane sau resurselor naturale ale unei națiuni.

Începând cu anul 1998, Porter şi colaboratorii săi încep să analizeze date statistice privind bazele microeconomice ale competitivității şi prosperității în diverse economii naționale pentru a evidenția care ar fi elementele ce conduc la obținerea unei competitivități naționale ridicate şi sustenabile. Se elaborează astfel indicele microeconomic al competitivității (IMC), care include factorii, la nivel microeconomic, pe care autorii îi consideră responsabili de creşterea productivității şi competitivității unei economii: *gradul de sofisticare al strategiei şi funcționării firmelor* şi *calitatea mediului microeconomic*.

Pentru a stabili raporturile de cauzalitate, factorii pe care Porter îi consideră determinanți pentru creşterea competitivității sunt analizați în corelație cu variabila dependentă productivitatea națională, definită ca PIB pe locuitor.

Cu excepția utilizării unor indicatori cantitativi (număr de patente înregistrate, penetrarea internetului şi a telefoniei mobile etc.), majoritatea datelor

sunt obţinute pe baza răspunsurilor anchetei de opinie realizate pe 4700 de oameni de afaceri marcanţi din peste 80 de ţări. Mediile aritmetice ale punctajelor obţinute din răspunsurile intervievaţilor din fiecare ţară pentru un anume factor analizat sunt transformate în variabile independente şi apoi supuse testelor statistice pentru a le valida influenţa asupra variabilei dependente, PIB/locuitor ajustat la puterea de cumpărare.

Deşi testele de cauzalitate nu sunt încă perfecte, includerea determinanţilor microeconomici în analiza productivităţii/prosperităţii naţionale reprezintă o contribuţie importantă la definirea competitivităţii şi a modalităţilor prin care aceasta poate fi stimulată.

Pentru construirea indicelui microeconomic al competitivităţii, variabilele validate statistic au fost incluse în două mari categorii care reprezintă, după Porter, bazele microeconomice ale productivităţii şi formează cei doi indici ai IMC: gradul de sofisticare al funcţionării şi strategiilor firmelor şi calitatea mediului microeconomic din ţara respectivă. IMC se obţine prin calcularea mediei ponderate a valorilor celor doi indici. Ponderea alocată primului indice este de 0,37, iar cea a mediului microeconomic de 0,63.

Fiecare indice al IMC este, la rândul său, format din subindici, după cum urmează:

Funcţionarea şi strategia firmei	Mediul microeconomic naţional
• Sofisticarea procesului de producţie • Natura avantajului competitiv • Volumul activităţii de instruire a personalului • Volumul activităţii de marketing • Delegarea autorităţii • Capacitatea de inovare • Cheltuielile pentru cercetare/dezvoltare • Poziţia pe lanţul creării de valoare • Porţiunea de piaţă ocupată la nivel internaţional • Gradul de orientare către client • Controlul distribuţiei internaţionale • Gradul de recunoaştere internaţională a mărcii • Utilizarea managementului pro-	*A. CONDIŢII PRIVIND FACTORII* *1. Infrastructura fizică* • Calitatea generală a infrastructurii • Calitatea infrastructurii feroviare • Calitatea infrastructurii portuare • Calitatea infrastructurii aeroportuare • Calitatea furnizării energiei electrice • Calitatea infrastructurii de telefonie *2. Infrastructura administrativă* • Protejarea afacerilor de către forţele de ordine • Independenţa justiţiei • Şansa recursului legal contra sectorului public • Povara administrativă pentru înfiinţarea de firme • Volumul birocraţiei *3. Resurse umane* • Calitatea şcolilor de management • Calitatea şcolilor publice

Funcționarea şi strategia firmei	Mediul microeconomic național
fesionist • Utilizarea compensațiilor pentru motivarea personalului • Volumul vânzărilor la nivel regional • Preponderența licențelor tehnologiilor străine	• Calitatea educației ştiințifice *4. Infrastructura tehnologică* • Numărul de ingineri şi cercetători ştiințifici • Calitatea instituțiilor de cercetare • Colaborarea între universități şi firme • Protecția proprietății intelectuale • Ştiința şi tehnologia *5. Grad de sofisticare a pieței financiare* • Disponibilitatea capitalului investițional • Uşurința accesării creditelor • Accesul la piața de capital locală *B. CONDIȚII PRIVIND CEREREA* • Sofisticarea consumatorilor • Adoptarea de către clienți a celor mai noi produse • Achiziții guvernamentale de produse high-tech • Existența standardelor de reglementare a cererii • Legislația privind IT • Stringența reglementărilor privind mediul *C. INDUSTRII DE SPRIJIN RELAȚIONATE* • Calitatea furnizorilor locali • Nivelul de dezvoltare a clusterelor • Disponibilitatea la nivel local a utilajelor • Disponibilitatea la nivel local a serviciilor de cercetare şi instruire • Gradul de colaborare în producție a firmelor • Numărul furnizorilor locali • Disponibilitatea la nivel local a pieselor de schimb *D. CADRUL PENTRU MANIFESTAREA RIVALITĂȚII ŞI STRATEGIEI FIRMELOR*

Funcționarea şi strategia firmei	Mediul microeconomic național
	1. Stimulente • Existența subvențiilor guvernamentale distorsionante • Favoritism în deciziile funcționarilor guvernamentali • Cooperare între patroni şi sindicate • Eficiența consiliilor de conducere ale companiilor *2. Concurența* • Liberalizarea barierelor comerciale • Intensitatea concurenței locale • Numărul concurenților stabiliți în zonă • Eficacitatea politicilor antitrust • Descentralizarea activității corporatiste • Costurile provocate de concurența neloială/ilegală a altor firme • Liberalizarea tarifelor

Prin identificarea şi validarea influenței pe care variabilele de mai sus o au asupra productivității şi a prosperității unei națiuni, Michael Porter demonstrează că o economie nu poate deveni competitivă dacă firmele ce o compun nu sunt competitive ele însele.

Pentru a deveni sau a se menține competitive, companiile trebuie să-şi dezvolte continuu modalitățile de operare prin strategii mai sofisticate, un nivel ridicat al pregătirii forței de muncă, o mai bună capacitate de obținere şi prelucrare a informațiilor, alegerea unor furnizori sau distribuitori mai eficienți, creşterea capacității de cercetare şi inovare, precum şi funcționarea într-un mediu de afaceri în care infrastructura fizică şi cea instituțională funcționează la nivelul cel mai înalt. Cererea din ce în ce mai sofisticată a pieței interne va efectua, la rândul său, o presiune pozitivă asupra calității produselor şi serviciilor la care trebuie să tindă firmele dacă vor să rămână competitive.

Pornind de la factorii care determină creşterea competitivității, Porter ajunge la concluzia că avantajul competitiv al unei națiuni este, în fapt, capacitatea sa de a crea condițiile atractive pentru firme locale sau străine de a alege țara respectivă ca platformă pentru dezvoltarea afacerilor şi de a putea funcționa cu succes în acel mediu.

IMPLICAȚII ASUPRA POLITICILOR DE STIMULARE A COMPETITIVITĂȚII

Studiile recente asupra competitivității naționale au evidențiat două mesaje importante pentru intervențiile guvernamentale:

- avantajul competitiv poate fi creat sau, cel puțin, mărit semnificativ şi
- creşterea competitivității în cadrul unei economii trebuie să fie un element fundamental în proiectarea oricărei strategii de stimulare a exporturilor.

Stimularea competitivității trebuie realizată nu doar prin concentrarea asupra unor produse sau sectoare anume, ci prin realizarea acestui obiectiv la nivelul economiei naționale în ansamblu. Aceasta deoarece ceea ce face ca o națiune să fie mai competitivă ca alta sunt factorii care transcend un sector economic anume, iar aceştia sunt major influențați de stadiul dezvoltării țării respective.

Strategia națională

Intervenția guvernelor pentru a sprijini dezvoltarea competitivității unei țări trebuie să aibă la bază elaborarea şi punerea în practică, serios şi eficient, a unei strategii naționale. O strategie reuşită trebuie să pornească de la identificarea avantajelor competitive ale unei țări şi găsirea modalităților celor mai eficace de a le mobiliza.

În anul 2002, Forumul Comerțului Internațional şi-a concentrat dezbaterile pe acest subiect, încercând, printre altele, construirea unui model care ar putea releva valoarea unei strategii naționale de stimulare a exporturilor față de alta, punându-se accentul pe capacitatea acestei strategii de a realiza obiectivul esențial: creşterea competitivității internaționale a acelei economii.

Analizele întreprinse în cadrul forumului s-au axat pe cinci subteme principale, care, conform participanților, reprezintă motorul creşterii competitivității, şi anume:

1. **Crearea de valoare**, care înseamnă, în fapt, trecerea de la avantaje comparative ale unei economii naționale la avantaje competitive. Fundamentul acestei evoluții este creşterea specializării şi a înnoirii tehnologice a producției unei țări şi atingerea stadiului competitivității bazate pe inovație. Rolul guvernelor în acest demers este văzut nu izolat, ci în parteneriat cu sectorul privat cu care trebuie construită o relație dinamică şi flexibilă, care să permită atât o evaluare corectă a nevoilor firmelor de către guvern, cât şi conştientizarea de către companii a măsurilor pe care trebuie să le aplice pentru a-şi mări productivitatea şi competitivitatea produselor şi serviciilor.

2. **Păstrarea valorii**, adică concentrarea strategiei naționale pe lanțul de creare a valorii prin dezvoltarea unor politici sectoriale de stimulare a exporturilor care să crească competitivitatea şi "reținerea valorii" obținute din exporturi odată cu maximizarea contribuției pe care performanța crescută a exporturilor o are în dezvoltarea economică națională. S-a evidențiat importanța, pentru politicile sectoriale, a identificării şi atingerii "factorilor critici de succes", a poziționării exportului țării respective în lanțul de producere a valorii la nivel internațional şi a concentrării rețelei instituționale naționale de sprijin al comerțului extern pe acele verigi ale lanțului național de producere a valorii care dictează eficiența sectorului.
3. **Adăugarea de valoare,** prin realizarea de alianțe care să permită obținerea de valoare adăugată în interiorul unei economii. În multe economii în tranziție, care suferă de lipsă cronică de fonduri care să permită investiții şi restructurări majore pe termen scurt, o soluție viabilă care a fost identificată este realizarea unor alianțe între companiile locale, ce pot avea rezultate imediate şi poate şi mai bune decât investițiile străine directe. Clusterele industriale au fost din nou prezentate ca deosebit de importante în creionarea unei strategii de promovare a exportului.
4. **Protejarea valorii,** respectiv eforturile de a crea şi apoi de a proteja, printr-un cadru legislativ eficient, mărcile naționale. Crearea chiar a unui program național de promovare la exterior a imaginii produselor locale este un element esențial în implementarea unei strategii de succes.
5. **Confirmarea valorii,** prin intermediul unui sistem clar de măsurare a efectelor strategiilor şi politicilor implementate, pentru a se evidenția şi a continua măsurile pozitive şi a elimina intervențiile care nu şi-au dovedit succesul în direcția creşterii competitivității.

Forumul Economic Mondial de la Geneva din 2002 a abordat problema politicilor de creştere a competitivității, subliniindu-se *importanța specializării economiilor naționale.* S-a evidențiat, încă o dată, faptul că țările ar trebui să sprijine sectoarele economice cu mare valoare adăugată, care au un potențial clar de creştere. Acest efort nu trebuie însă realizat unilateral, doar de firme sau doar de acțiunea guvernamentală. Rezultatele aşteptate nu pot fi atinse decât dacă se creează un parteneriat public-privat care să pună împreună inițiative de suport în sectoare precum: finanțarea exporturilor, politici vamale stimulative, dezvoltarea infrastructurii fizice şi instituționale, cu accent pe tehnologia informațiilor şi comunicației. Dar acțiunile proiectate trebuie să fie formulate după tipurile de piețe targetate sau după nevoile naționale specifice, fie că este vorba de întreprinderile mici şi mijlocii, consumatorii locali sau investitorii străini.

Câştigarea unei poziții importante la nivelul pieței mondiale se poate realiza numai dacă companiile vor realiza saltul de la avantajele comparative (bazate pe forță de muncă ieftină şi resurse naturale) la avantajele competitive (constând în unicitatea produselor şi serviciilor oferite). Firmele trebuie să evo-

lueze de la stadiul de asamblori sau distribuitori ai produselor companiilor străine la producerea şi distribuirea propriilor bunuri şi servicii.

O dezvoltare de succes presupune o evoluție graduală a mediului de afaceri şi a firmelor care concurează în cadrul său. Fiecare stadiu de dezvoltare presupune rezolvarea anumitor probleme specifice cu care se confruntă economia, în special în ceea ce priveşte utilizarea avantajelor competitive şi crearea unor modalități optime de asigurare a competiției interne.

Politici şi strategii proiectate după stadiul de dezvoltare al economiei

După Michael Porter, există trei stadii principale ale competitivității economice în care se poate încadra o națiune:

1. Stadiul **economiei bazate pe factori,** în care factorii de producție primari, precum forța de muncă ieftină sau accesul la resurse naturale locale, reprezintă sursa principală a avantajului competitiv şi a realizării exporturilor țării respective (*Factor-Driven Stage*). Firmele produc, în acest caz, produse simple, proiectate, de cele mai multe ori, în alte țări mai avansate. Tehnologiile se importă sau sunt asimilate prin investiții străine sau imitare, şi nu produse de economia națională. Firmele concurează pe baza prețurilor produselor şi, de cele mai multe ori, nu au acces direct la consumatori, care sunt deserviți de companiile străine pentru care firmele autohtone lucrează. Sistemul lohn este un exemplu bine cunoscut în această categorie.
2. Al doilea stadiu este cel al **economiei bazate pe investiții** (*Investment-Driven Stage*), în care elementele esențiale care asigură competitivitatea produselor economiei naționale sunt eficiența producției şi îmbunătățirea calității bunurilor sau serviciilor. Țările aflate în acest stadiu sunt caracterizate de investiții puternice în infrastructură şi stimulente pentru investițiile străine, de o guvernare ce susține afacerile, precum şi de accesul facil al firmelor la capitalul financiar. Produsele şi serviciile realizate devin din ce în ce mai sofisticate şi de o calitate superioară, dar proiectarea lor se face încă în companii din afară. Tehnologia nouă pătrunde în aceste economii prin intermediul licențelor de fabricație, al firmelor cu capital mixt, al investițiilor directe de capital sau al imitației produselor străine. Deşi se bazează încă pe importul de tehnologie, țările aflate în această categorie sunt capabile să îmbunătățească tehnologiile. Ele îşi extind capabilitatea, câştigând o poziție superioară în cadrul lanțului de producere a valorii adăugate. Acest tip de economie este concentrată pe producție, iar contractarea serviciilor de export se face din afară. Ea este vulnerabilă încă la şocurile produse de crizele economiei mondiale.
3. Stadiul caracterizat de ponderea procesului inovativ, **economia bazată pe inovație** (*Innovation-Driven Stage*), reprezintă etapa cea mai înaltă, la care se ajunge atunci când națiunea respectivă câştigă capacitatea de a introdu-

ce produse noi, la limita tehnologiei globale, utilizând cele mai avansate tehnologii şi metode organizaţionale. Acest tip de economie include firme care au strategii de marketing internaţional şi care reuşesc să ocupe poziţii importante pe piaţa globală. Instituţiile interne susţin procesul inovativ, iar organizarea companiilor în clustere este larg răspândită.

Dezvoltarea economică trebuie văzută ca un proces de trecere de la unul din stadiile prezentate mai sus la palierul superior, prin crearea de capabilităţi microeconomice interdependente, îmbunătăţirea managementului strategic al firmelor sau acordarea unor facilităţi care să producă efectele dorite în stimularea competitivităţii la nivel naţional.

Reforma necesită acţiuni la cele două paliere pe care Porter le-a definit ca bazele microeconomice ale competitivităţii: *funcţionarea şi strategia firmelor* şi *mediul microeconomic.*

Pentru primul palier, tipurile de strategii corporatiste şi modurile de operare a firmelor sunt impuse de stadiul la care se află economia respectivă, iar evoluţia spre un stadiu superior presupune trecerea la trăsăturile fazei următoare, aşa cum sunt surprinse de Michael Porter în figura de mai jos.

Gradul de sofisticare al companiilor şi dezvoltarea economică[1]

Ţări cu venit scăzut	Ţări cu venit mediu	Ţări cu venit ridicat
• Avantaje competitive bazate pe inputuri productive ieftine • Complexitatea procesului de producţie • Gradul de orientare a consumatorilor • Extinderea marketingului • Acoperirea regională a vânzării bunurilor şi serviciilor realizate • Importanţa acordată managementului profesionist	• Prezenţa unei ridicate valori a lanţului productiv • Controlul distribuţiei la nivel internaţional • Gradul de răspândire şi recunoaştere a mărcii produselor • Cheltuielile firmelor cu cercetarea/dezvoltarea • Prevalenţa licenţelor tehnologice străine • Accentul pe instruirea a personalului	• Capacitatea de inovare • Segmentul de piaţă controlat la nivel global • Gradul de răsplată a creativităţii şi exportului/investiţiilor în alte ţări • Dorinţa de a delega autoritate în managementul firmei

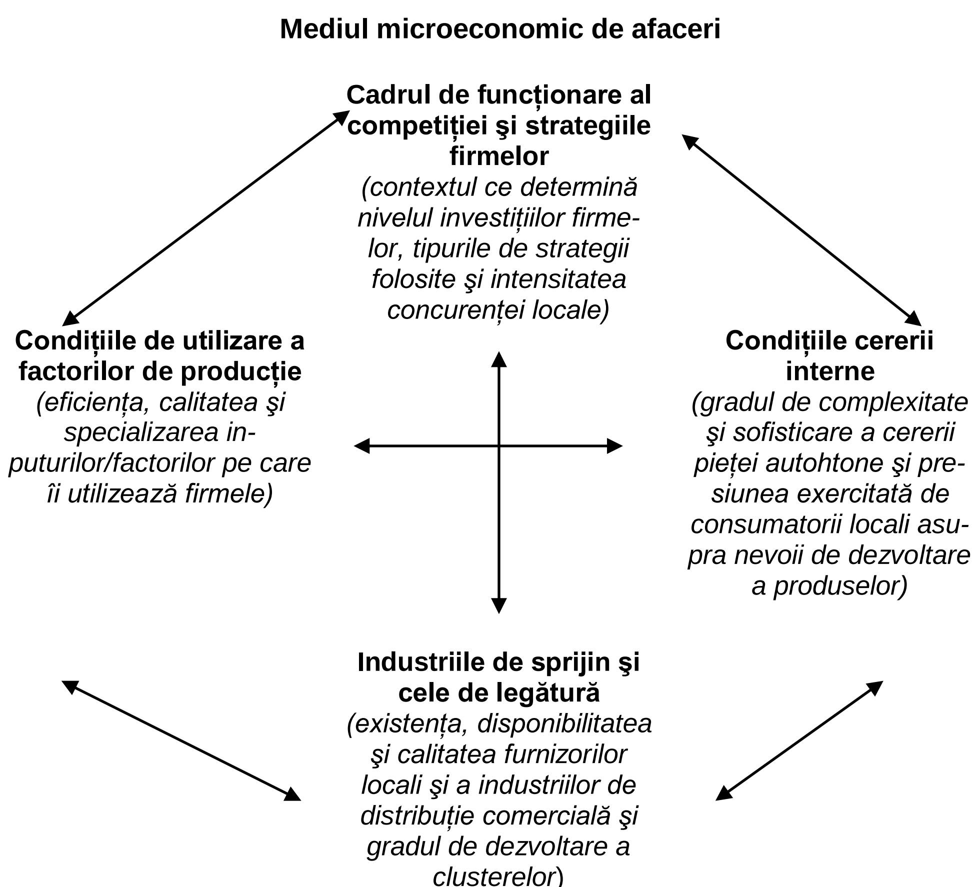
Fiecare ţară trebuie să conştientizeze stadiul la care se află, deoarece nu va putea sări etape importante în dezvoltare, dar, în acelaşi timp, ceea ce reprezenta un avantaj competitiv la un anumit moment poate deveni o slăbiciune dacă economia respectivă a reuşit să sară la o etapă superioară de evolu-

[1] Michael Porter, *Building the Micro-economic Foundation of Prosperity: Findings from the Micro-economic Competitiveness Index,* in "World Trade Forum Report", 2002, p. 26.

ție. De exemplu, asimilarea tehnologiilor moderne acumulate în cadrul investițiilor străine – care au avut un rol foarte important într-un anume stadiu de dezvoltare – nu mai este un avantaj pentru o națiune dezvoltată, care, acum, va trebui să-şi creeze, prin inovații, propriile tehnologii cu care să concureze la nivelul pieței globale.

Al doilea palier de analiză este mediul microeconomic de afaceri, care, conform lui Michael Porter, are patru mari componente :

Mediul microeconomic de afaceri



Crearea unui mediu de afaceri stimulativ pentru creşterea întreprinderilor şi competitivității lor este posibilă numai în măsura în care cele patru elemente ce îl compun sunt permanent ajustate după nevoile de funcționare eficientă a firmelor. Ea este susținută atât de acțiunea guvernamentală, cât şi de intervenția altor instituții din afara sistemului administrativ sau prin modul de operare al sectorului privat.

Guvernul poate influenţa calitatea mediului economic prin reformă legislativă, prin politici care sprijină concurenţa sau programe de investiţii în care firmele private pot fi în acelaşi timp contractori sau beneficiari ai rezultatelor acelor investiţii.

Toate aceste elemente se întrepătrund, una neputând acţiona fără cealaltă. De exemplu, dacă educaţia tinerilor şi expunerea lor la cele mai avansate tehnologii există, dar angajarea lor după absolvire nu se poate produce deoarece firmele încă sunt în competiţie pe baza unei forţe de muncă ieftine, rezultatul final este anihilarea primei realizări de către cea de a doua situaţie.

Guvernele pot facilita dezvoltarea instituţiilor de sprijin al agenţilor economici şi stimula colaborarea între acestea şi întreprinderi în cadrul clusterelor. Această abordare este mult mai productivă, spune Porter, decât politicile industriale tradiţionale, care nu şi-au dovedit, de multe ori, eficacitatea. De asemenea, accentul pe politicile de îmbunătăţire a mediului microeconomic în concordanţă cu cele legate de cel macroeconomic, dar nu subordonate acestora, este esenţial în creşterea competitivităţii naţionale.

În concluzie, guvernele naţionale şi autorităţile locale trebuie să îşi concentreze eforturile pe atingerea scopului fundamental al dezvoltării economice şi al prosperităţii generale – creşterea productivităţii. Ele vor realiza acest obiectiv dacă vor stimula concurenţa loială, inovaţia şi colaborarea eficientă între firme, şi nu prin acordarea de subvenţii sau prin protecţia temporară şi ineficientă a unor industrii. Numai aşa politicile guvernamentale vor reuşi să-şi îndeplinească rolul de catalizator al competitivităţii naţionale în concurenţa globală din ce în ce mai acerbă.

LOCUL IMM ÎN COMPETIȚIA INTERNAȚIONALĂ

IMM încep să devină actori din ce în ce mai importanți în condițiile actuale ale noii economii. Globalizarea, considerată până nu demult o strategie specifică marilor corporații, a devenit un fenomen structural care transformă dinamica competiției în majoritatea industriilor, pe orice tip de piață şi pentru orice firmă, indiferent de dimensiune.

Tradițional, IMM operează pe piața internă. Dimensiunea redusă, incapacitatea de a realiza producții de scară, resursele limitate care nu le permit, de cele mai multe ori, prospectarea şi promovarea pe piețele internaționale sau calitatea produselor care de multe ori nu poate rivaliza cu cea a firmelor multinaționale restrâng posibilitatea IMM de a juca un rol important în economia mondială.

Tendințe contemporane

Noile evoluții tehnologice au permis însă IMM să-şi depăşească limitele constituționale şi să participe, din ce mai mult, la globalizare. Un număr din ce în ce mai mare de IMM reuşesc să cucerească piețe externe. Astăzi, aproape o cincime dintre firmele mici şi mijlocii din OECD implicate în activitatea de producție îşi realizează un procent de 10 până la 40 din cifra de afaceri din activități pe piețe externe, IMM ajungând să contribuie între 25 şi 35% la exporturile industriale mondiale[1] şi să aibă un aport semnificativ la investițiile străine realizate la nivel global[2].

Prin alianțe cu alte firme mici sau cu întreprinderile mari, IMM reuşesc din ce în ce mai mult să combine trăsături specifice, cum ar fi flexibilitatea şi adaptabilitatea, cu capacitatea sporită de a realiza economii de scară, absolut necesare pentru a deveni competitive şi a putea deține un loc reprezentativ în domeniul exporturilor.

În Statele Unite, IMM reprezintă 96% din totalul numărului de firme care exportă. În ultimii 10 ani, numărul de firme mici şi mijlocii exportatoare s-a triplat, contribuind cu 31% din totalul exportului de produse (pentru servicii nu există date defalcate pe IMM)[3].

În Uniunea Europeană se calculează ponderea veniturilor din export în total cifră de afaceri obținută de firme. Această pondere variază invers propor-

---

[1] Kentaro Sakai, *Global Restructuring: Implications for Small Firms*, "OECD STI Working Paper", 2002/4.

[2] OECD, *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*, "OECD Observer", iunie 2000.

[3] SBA, *America's Small Business and International Trade: A Report*, Office of International Trade, noiembrie 1999.

țional cu mărimea întreprinderii: cu cât clasa de mărime a întreprinderii este mai mare cu atât ponderea veniturilor din exporturi în cifra de afaceri este mai mică:

Ponderea veniturilor din export în total cifră de afaceri, după mărimea firmei în UE, în anul 2002

Indicator/ mărime firmă	**IMM**				**Firme mari**	**Total**
	micro	**mici**	**medii**	**total**		
% exporturi în cifra de afaceri	7	14	17	13	21	17

***Sursa**: Comisia Europeană,* SME in Europe, including a first glance at EU candidate countries*, în "Observatorul European al IMM", 2002, nr. 2.*

Pe de altă parte, globalizarea presupune, alături de găsirea celor mai bune mijloace de extindere a pieței în afara granițelor naționale, dezvoltarea unor strategii eficiente de păstrare a pieței interne, din ce în ce mai mult amenințată de competitorii străini. Firmele, de orice mărime şi indiferent de tipul de piață pe care o deservesc, trebuie să ia în calcul tendințele competiției la nivel național.

Chiar cele mai mici firme ce operează pe un segment îngust al pieței locale trebuie să fie conştiente că sunt în concurență cu producători similari din alte zone ale țării sau din regiuni depărtate. Oricare dintre aceştia pot intra, oricând, pe piața respectivă şi, în măsura în care oferă produsele la un nivel de preț şi calitate mai atractiv, pot elimina concurenții locali. Peter Druker afirma, pe bună dreptate, că, "în prezent, chiar şi un mic producător de cârnați din Belgia trebuie să învețe să-şi conducă firma ca pe o companie europeană, căci astfel producătorul de cârnați din Spania se va grăbi să-i ocupe piața sa națională. Treptat, firmele vor trebui să învețe să se considere drept companii transnaționale, altfel concurentul japonez, coreean, german, canadian sau american le va înlătura de pe piața lor internă."[1]

Firmele mici şi mijlocii pot însă, printr-o abordare strategică adecvată, să găsească nişe, canale de distribuție sau tipuri de servicii complementare care să facă diferența față de marii concurenți, evitând competiția directă cu puternicele corporații pe domeniul sau segmentul de piață pe care acestea îl domină.

[1] Peter F. Drucker, *op. cit.*, p. 121.

Un caz reprezentativ este reprezentat de evoluția unui IMM din Montreal, Peerless Clothing (PC), care a devenit cel mai mare exportator către SUA de costume bărbăteşti de înaltă calitate, depăşind cu mult firme precum Armani sau Hugo Boss.[1]

Realizarea acestei performanțe a avut la bază o strategie inteligentă care a evitat capcanele confruntării directe cu marii creatori de modă. PC a conştientizat faptul că nu are nici o şansă în a utiliza marile canalele de distribuție tradiționale, care erau clar dedicate produselor companiilor cu renume mondial. Ca urmare, s-a orientat spre micile canale de retail, care aveau nevoie de un furnizor cu atitudine flexibilă şi cooperantă față de nevoile lor de a deservi segmentul de piață specific: clienți sensibili la prețul produselor, dar interesați, în acelaşi timp, de obținerea unor bunuri de calitate. Micii distribuitori doreau să-şi dezvolte imaginea de magazine cu produse de marcă şi calitate superioare, dar la un preț convenabil, sub cel oferit de marile firme de lux.

O altă problemă cu care PC s-a confruntat era aceea că micii distribuitori nu erau în măsură să dețină volume ridicate de stocuri.

PC a rezolvat aceste probleme prin producerea de costume de calitate, la prețuri competitive, dar şi prin achiziționarea de spații de depozitare lângă distribuitori şi clienți, fiind astfel capabil să răspundă rapid şi flexibil cererilor pieței locale. Micii distribuitori au reuşit astfel să promoveze o marcă proprie de confecții bărbăteşti la prețuri rezonabile, să ofere marfa la comandă şi să returneze, dacă era cazul, costumele nevândute. Prin oferirea acestor beneficii, PC a demonstrat că a înțeles şi s-a adaptat eficient nevoilor specifice consumatorilor, dovedind o flexibilitate sporită față de marii concurenți europeni şi câştigând o importantă nişă de piață.

Diamantul virtual

Exemplul de mai sus, al cărui model poate fi regăsit în multe alte țări sau companii poziționate marginal pe piața mondială, extinde teoria lui Porter privind diamantul competitivității, pe care unii autori[2] îl consideră acoperitor doar pentru o parte a realității economiei mondiale. După aceştia, teoria lui Porter este mai adecvată pentru economiile şi firmele puternice decât pentru cele mici, marginale, care nu luptă neapărat pentru ocuparea întâietății mondiale într-o anume industrie. De exemplu, în analiza competitivității Canadei, Porter a concluzionat că nu există un diamant puternic în nici un sector. Cu toate acestea, exemplul prezentat mai sus dovedeşte existența unei rețele puternice

[1] Taieb Hafsi, *Global Competition and the Pheripheral Player: A Promising Future*, în "Globalization and Firm Competitiveness", MIT Press, Cambridge, 2001, p. 53.

[2] Taieb Hafsi, *op. cit.*

de firme şi instituţii, clusterul, chiar dacă nu toate elementele sale se regăsesc în Canada. Pe de altă parte, Canada are o economie competitivă, conform tuturor criteriilor utilizate de evaluările internaţionale şi, implicit, companii ce pot concura cu succes la nivel mondial.

Pentru a aborda această problemă, a fost introdus conceptul de ***"diamant virtual"***[1], care lărgeşte noţiunea de mediu ce creează competitivitate de la nivelul economiei naţionale la cadrul pe care firma şi-l creează ea însăşi şi care include elemente din locaţii geografice diferite. În cazul firmei canadiene, cererea este cea a pieţei americane, factorii capital, tehnologie şi forţă de muncă sunt canadiene, în timp ce industriile de sprijin pot fi din alte ţări. Chiar dacă nu sunt localizate în cadrul economiei canadiene, toate elementele diamantului sunt prezente şi oferă firmelor aceleaşi condiţii de dezvoltare ca şi în cazul descris de Porter.

Specializarea firmelor şi oportunităţile create IMM-urilor

Conceptul de diamant virtual este interesant, înainte de toate, pentru că subliniază rolul creativităţii în procesul de elaborare a strategiei firmei, demonstrând oportunităţile de care se pot bucura, în epoca globalizării, firmele mici ce ştiu cum să concureze eficient cu marii competitori. Supravieţuirea pe plan naţional şi internaţional a IMM confruntate cu economiile de scară şi cu forţa tehnologică şi comercială a marilor rivali poate avea loc dacă firmele mici reuşesc să-şi definească produse sau servicii care să le diferenţieze de oferta marilor corporaţii.

Inovaţia, găsirea nişelor de piaţă şi evitarea concurenţei directe pe produse similare cu firme recunoscute la nivel mondial sunt, de altfel, strategii ce se cer a fi adoptate de orice firme, nu numai de IMM. Exemplul eşecului guvernului francez de a crea în anii '60 un concurent puternic IBM-ului prin susţinerea companiei Bull SA este semnificativ în acest sens. Deşi guvernul Franţei a alocat resurse importante, la nivelul celor de care dispunea IBM, Bull SA nu a reuşit niciodată să devină o forţă importantă în industria calculatoarelor, deoarece a încercat o confruntare directă cu IBM, fără să aducă nimic nou, superior, unei firme a cărei poziţie pe piaţă era deja câştigată.

În schimb, o firmă precum Burroughs Business Systems, angrenată în producerea de echipament informatic similar, a reuşit să concureze cu succes IBM, deşi dispunea de resurse net inferioare. Axându-se pe un segment de piaţă bine ales (mari bănci şi societăţi de asigurări) şi oferindu-le un pachet de hardware şi servicii perfect adaptate nevoilor specifice, această firmă a cucerit o importantă piaţă la nivel internaţional, obţinând în prezent rezultate remarcabile: un randament al investiţiei superior IBM.

[1] A.M. Rugman, *Research in Global Strategic Management*, Vol. 1, Greenwich, Conn. JAI Press, 1990.

În graba lor de a câştiga noi pieţe sau fiind constrânse să reducă permanent costurile şi să sporească calitatea, marile corporaţii lasă deci neacoperite nişe importante de piaţă ce pot fi ocupate mult mai eficient de firmele mici şi mijlocii.

De altfel, o tendinţă ce se manifestă la nivelul economiilor naţionale este aceea de reducere a dimensiunii firmei ca unitate de producţie sau servicii, astfel încât ea să poată funcţiona flexibil şi să se poată adapta uşor dinamicii fără precedent a transformărilor tehnologice şi a cererii pieţei actuale. Sub presiunea luptei concurenţiale din ce în ce mai acerbe şi extinse global, companiile au început să opteze spre specializare pentru a-şi spori productivitatea şi competitivitatea. Specializarea a presupus concentrarea pe nucleul cel mai profitabil de activităţi, celelalte fiind externalizate, de cele mai multe ori în beneficiul IMM.

Compania americană General Electric a fost mulţi ani liderul de necontestat în multe domenii în SUA.

În anii ‘80 însă, managerii companiei au decis retragerea firmei de pe toate pieţele americane sau străine unde compania nu deţinea o poziţie dominantă la nivel mondial, chiar dacă operarea pe unele dintre aceste pieţe era încă profitabilă.

GE şi-a vândut astfel secţii de producţie din domeniul aparaturii electrice mici şi al microcipurilor din material semiconductor, unde avea o poziţie foarte bună pe piaţa americană, dar nu spera să poată obţine supremaţia la nivel mondial. Părţile din compania iniţială au putut fi preluate de firme de dimensiuni mai mici, care au continuat astfel o activitate profitabilă pe piaţa internă.

IMM devin astfel factori activi ai reconfigurării structurii industriale globale prin pătrunderea sau creşterea numărului de firme mici implicate în sectoare industriale cu potenţial ridicat de export.

NOILE STRATEGII DE CREŞTERE A COMPETITIVITĂȚII IMM

După cum am văzut, strategii inteligente permit firmelor mici să se dezvolte în ciuda concurenței din ce în ce mai accentuate la nivel mondial şi a forței crescânde a firmelor mari. IMM pot realiza acest obiectiv, fie independent, prin promovarea unor produse/servicii diferențiate de cele ale firmelor mari, fie prin colaborarea cu companiile mari ca subcontractori, fie prin construirea de alianțe care să le multiplice potențialul. În prezent, se poate sesiza un nou tip de comportament al IMM mult mai deschis relației cu alți actori de pe piață şi chiar cu concurenții direcți. Aceasta a condus la creşterea fenomenului de construire de rețele de colaborare, aşa-numitul networking, materializat în forma sa cea mai structurată de clustere. Relaționarea IMM se realizează prin diverse modalități, în funcție de scopul sau de tipul de firme implicate.

Realizarea de alianțe strategice

Alianțele strategice sunt cooperări între firme independente, pe bază de contract, în vederea implementării unor politici de sporire a competitivității, reciproc avantajoase pentru toți partenerii implicați. Aceste alianțe utilizează în comun resurse umane sau tehnologii pentru activități de cercetare, producție, marketing, aprovizionare sau distribuție a produselor/serviciilor. Ele se pot materializa în achiziționarea sau transferul de acțiuni între firmele aliate, constituirea de parteneriate, acordarea de drepturi de licență pentru transfer de tehnologii sau realizarea anumitor produse. Unul dintre avantajele majore ale acestui tip de cooperare este flexibilitatea, alianțele putând fi construite sau dizolvate după cum o cere piața.

În condițiile actuale, caracterizate de schimbări rapide ale tehnologiilor sau cererii şi de scurtarea ciclului de viață al produselor, firmele mari nu-şi mai pot permite să integreze toate fazele de producție sau să acopere toată gama de servicii specifice unui anumit sector. Ele vor externaliza activități pentru care nu dețin o poziție suficient de competitivă, oferindu-le, de cele mai multe ori, IMM-urilor.

Prin cooperarea cu IMM, firmele mari pot economisi sume importante alocate cercetării, producției sau distribuției, pot scurta timpul de ieşire pe piață al unui produs, precum şi câştigarea de noi piețe aflate la distanțe geografice considerabile. De exemplu, companiile mari acordă firmelor mici licențe tehnologice sau drepturi exclusive de marketing ale produselor sau tehnologiilor nou dezvoltate. Părți mai puțin sofisticate din produsul respectiv sau asamblări pot fi, de asemenea, realizate de firme mici din țara de origine sau dintr-o țară unde se distribuie produsele.

Pe de altă parte, prin alianțe locale sau internaționale cu firmele mari, puternice, IMM pot atrage capital financiar sau resurse materiale, canale de distribuție şi nume de mărci recunoscute internațional, la care altfel nu ar fi putut accede sau pentru care ar fi fost nevoite să realizeze investiții foarte costisitoare. Din aceste alianțe, firmele mici câştigă nişe de piață, asimilează noi tehnologii sau achiziționează noi utilaje performante. Accesul la capital este, de asemenea, un beneficiu important al acestor colaborări, multe IMM reuşind în ultima perioadă să obțină fonduri semnificative din vânzarea către firmele mari a drepturilor de proprietate pentru invenții pe care le-au realizat, dar pe care nu au avut resursele proprii necesare pentru a le pune în practică.

Alianțele IMM nu se rezumă însă doar la cele cu marile companii; ele se realizează şi cu firme de dimensiuni similare. Prin utilizarea în comun a infrastructurii, a tehnologiei şi a canalelor de aprovizionare şi distribuție, IMM aliate reuşesc creşterea productivității, a competitivității şi, în final, a profitabilității.

Datorită acestor beneficii însemnate, numărul de alianțe ce includ IMM a crescut semnificativ la nivel internațional în anii '90.

Conform bazei Thomson[1] de date financiare utilizate de OECD, peste 2400 de alianțe internaționale ale IMM au fost înregistrate între 1990 şi 2000.[2]

Deşi reprezintă doar 5% din totalul de 42 000 de alianțe înregistrate în această perioadă, este de remarcat faptul că acest procent a fost realizat în principal în ultimii cinci ani ai intervalului, recent evidențiindu-se o tendință de creştere exponențială a numărului acestui tip de alianțe, în special în domeniul serviciilor. Este posibil chiar ca baza de date să subestimeze numărul real de alianțe în care au fost implicate IMM, din cauza volumului limitat de surse pe care îşi bazează inputurile.

Preluări şi fuzionări

Cele mai multe dintre preluările şi fuzionările internaționale în care au fost implicate IMM au avut la bază motivația firmelor mari de a achiziționa unități specializate în tipuri anume de producție sau servicii, noi tehnologii sau nişe de piață.

De exemplu, companiile mari de tehnologia informației achiziționează firme mici care au reuşit să dezvolte produse soft inovative, pentru a-şi păstra

[1] Baza Thomson de date financiare a fost inițiată în 1988 şi înregistrează orice tranzacție internațională menționată de rapoartele trimestriale ale băncilor mari sau firmelor de consultanță financiară sau de ziarele şi revistele de specialitate.

[2] Kentaro Sakai, *Global Industrial Restructuring: Implications for SMEs*, "OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Papers", Paris, 2002, p. 11.

întâietatea pe piață, a câştiga noi competențe profesionale şi talente creative şi a putea să accelereze dezvoltarea de noi produse. În domeniul biotehnologiei, pe de altă parte, mari companii de produse farmaceutice au cumpărat firme mici care proiectaseră noi tehnologii biochimice sau reuşiseră inovații în domeniul componentelor moleculare.

În alte cazuri, întreprinzătorii îşi vând afacerile firmelor mari, deoarece au ajuns la un nivel de creştere ce nu mai poate fi susținut cu resursele proprii sau pentru a obține banii necesari începerii unei noi afaceri.

Subcontractori specializați

Firmele mici care sunt capabile să dezvolte tehnologii sau produse/servicii noi sau de calitate superioară pot opta pentru soluția de a deveni subcontractanți ai marilor corporații ce doresc să-şi externalizeze activitățile considerate neesențiale sau neprofitabile. IMM pot crea astfel unități de producție sau canale de distribuție pentru corporații localizate în alte țări. Alteori, IMM pot apărea în aceeaşi țară, prin dezlipirea din firma mare a unor activități (spin-offs). Prin aceasta, atât marile companii, cât şi IMM câştigă în specializare şi îşi sporesc competitivitatea şi profitabilitatea.

Deşi motivația financiară, aceea a costurilor implicate, este fundamentală, problema calității devine şi ea din ce în ce mai importantă. Fără expertiza şi capacitatea IMM de a respecta strict cerințele tehnologice şi nivelul de calitate impuse de firmele mari, ele nu vor fi selectate ca subcontractori ai acestora. Permanenta dezvoltare a resurselor umane şi a managementului constituie astfel o cerință *sine-qua-non* pentru IMM ce doresc să-şi mențină poziția de subcontractori ai marilor companii internaționale.

Rețele electronice

Noile instrumente de comunicare pe internet, precum schimbul electronic de date (EDI) sau comerțul electronic, permit IMM relaționarea la nivel global, mai ieftin şi rapid. Căutarea de parteneri prin internet, cumpărarea şi vânzarea de produse/servicii, activitatea de marekting câştigă noi dimensiuni, putându-se realiza la distanțe considerabile, cu costuri scăzute şi în timpi reali. Dezvoltarea relațiilor comerciale on-line de tipul business-to-business (B2B) sau business-to-customers (B2C) oferă IMM soluții de acțiune pe piața internațională pe care anterior dimensiunea şi resursele lor reduse nu le permiteau.

În acelaşi timp însă, trebuie remarcat că, pentru IMM care nu țin pasul cu noile dezvoltări din domeniul tehnologiei informației şi comunicațiilor, aceste beneficii se pot transforma în dezavantaje majore, aceste companii putând fi excluse din rețelele comunicaționale existente.

Rețele informale

Multe IMM reuşesc să-şi internaționalizeze activitatea, prin crearea de rețele de colaborare stabilite atât la nivel național, cât şi la nivel global. Prin această metodă, IMM pot să-şi depăşească limitele dimensionale şi să-şi îmbunătățească poziția competițională. Realizarea de rețele de cooperare orizontală cu acelaşi tip de IMM permite firmelor să atingă economii de scară în producție şi volume mai mari în distribuție sau în aprovizionare, obținând astfel prețuri mai bune.

În acelaşi timp, aceste cooperări permit schimbul de informații, foarte important în etapa actuală a economiei bazate pe cunoştințe. Într-o formă mai organizată, aceste colaborări se pot constitui în formarea unor asociații precum camerele de comerț sau asociațiile de afaceri.

O altă modalitate de cooperare care câştigă un loc din ce în ce mai pregnant în ultima perioadă este formarea clusterelor, care în anumite zone şi-au dovedit deja eficiența.

Rețele de firme şi instituții de sprijin: clusterele

Conceptul dezvoltat de Michael Porter şi considerat de el drept o condiție majoră pentru atingerea competitivității unei economii defineşte clusterul drept concentrarea geografică de firme interconectate şi instituții specializate într-un anumit domeniu. Clusterele se bazează pe relații informale între companii şi instituții de sprijin, incluzând furnizori de inputuri specializate, echipamente şi servicii, distribuitori, universități sau şcoli profesionale, unități de cercetare şi asociații de comerț.

Clusterele redescoperă firma ca organizație care învață şi inovația ca proces interactiv. În cadrul lor, cooperarea între membrii componenți, fie aceştia firmele, ca actori principali, fie furnizori/distribuitori sau organizații de sprijin, conduce la multiplicarea potențialului companiei luate individual. Clusterul oferă oportunități de creştere a sinergiilor şi de amplificare a productivității, a capacității inovative şi a competitivității firmelor care îl compun. De aceea, multe dintre clustere sunt orientate spre export, obținând performanțe impresionante.

De exemplu, în *regiunea Castel Goffredo* din nordul Italiei, un cluster format din peste 200 de firme de producție şi furnizori ai acestora a reuşit să cucerească 30% din piața europeană a ciorapilor de damă[1].

De asemenea, *Bangalore, în India*, adunând specialişti în domeniul electronic şi aerospațial, a reuşit să atragă importanți investitori străini, printre care IBM, Oracle, Texas Instruments sau Fujitsu.

---

[1] S.A. Rosenfeld, *Bringing Business Clusters in the Mainstream of the Economic Development*, European Planning Studies, Vol. 5, No.1, 1997.

Clusterele oferă IMM relații stabile pe **lanțul vertical** între producători şi utilizatori, între producători şi furnizori sau distribuitori, ceea ce reduce costurile legate de circulația informației, riscul introducerii noilor produse sau servicii şi timpul de a transfera cunoaşterea de la instituțiile de cercetare la firmele ce o pot transforma în produse comercializabile. De asemenea, **relațiile orizontale** de colaborare între IMM din acelaşi sector creează **"eficiențe colective"**[1] sub forma reducerii costurilor de tranzacție, a accesului mai direct la piață şi a creşterii capacității inovative în procesul schimburilor de cunoştințe între firme. Suplimentar, ca urmare a aglomerării de firme şi instituții în aceeaşi locație, clusterele asigură aşa-numitele **"externalități pozitive"**[2]**,** accesul mai facil la forța de muncă, infrastructură, servicii.

Clusterele se pot forma în mod spontan, la inițiativa firmelor, sau controlat, prin intervenția guvernelor. Clusterele spontane se pot, clasifica la rândul lor, după gradul de structurare a relațiilor stabilite şi nivelul activității firmelor componente, în clustere informale, organizate şi inovative.

Caracteristicile fiecărui gen de cluster au fost stabilite în literatura de specialitate în funcție de diverse criterii, după cum urmează:

Tipuri de clustere şi performanța lor[3]

Tip	**Clustere spontane**		
	Clustere informale	**Clustere organizate**	**Clustere inovative**
Definire clară a rolurilor principalilor actori	Scăzută	Scăzută şi medie	Înaltă
Dimensiunea firmelor	Micro şi mică	IMM	IMM şi mare
Inovație	Redusă	Sporadică	Continuă
Încredere între parteneri	Redusă	Puternică	Puternică
Capabilități profesionale	Scăzute	Medii	Înalte
Tehnologie	Redusă	Medie	Medie
Relații	Sporadice	Sporadice	Intense
Cooperare	Redusă	Sporadică, nesusținută	Puternică
Concurență	Puternică	Puternică	Medie spre puternică
Modificare produse	Slabă sau deloc	Sporadică	Continuă
Export	Redus sau inexistent	Mediu sau ridicat	Ridicat

[1] H. Schmitz, *Collective Efficiency and Increasing Returns*, „IDS Working Papers", No. 50, Sussex, 1997.
[2] M. Storper; Tsipouri T. Thomadakis, *Latecomers in the Global Economy*", Routledge, Londra, 1998, p.13 .
[3] Raportul UNCTAD "Promoting and Sustaining SME Clusters and Networks Development", Geneva, 1998.

Dacă clusterele informale sunt de fapt aglomerări geografice de firme fără un grad de cooperare semnificativ şi fără un nivel ridicat al pregătirii forţei de muncă sau al tehnologiei utilizate, cele organizate conţin trăsăturile definitorii ale clusterului şi pot oricând evolua în clustere inovative. Acest salt însă nu depinde doar de calitatea firmelor, a instituţiilor şi a relaţiilor ce le leagă în cadrul clusterului, ci şi de tipul sectorului industrial din care fac parte.

Există, evident, domenii care impun utilizarea sau care creează tehnologii de vârf, aşa cum alte sectoare se bazează pe folosirea intensivă a forţei de muncă sau a resurselor primare ori pe procese tehnologice de complexitate medie, unde inovarea este mai lentă. În prezent însă, existenţa clusterelor a început să se facă resimţită şi în sectoarele tradiţionale, accelerând progresul tehnologic şi oferind IMM ocazia de a deveni parte a procesului inovaţional.

Un astfel de exemplu este adus în discuţie de Fulvia Farinelli, într-un studiu realizat pentru conferinţa Naţiunilor Unite cu privire la dezvoltarea clusterelor şi inovaţie, organizată în Brazilia în octombrie 2000. Studiul prezintă cazul regiunii Belluno din Italia, care a înregistrat o evoluţie spectaculoasă şi deosebit de interesantă pentru procesele pe care le analizăm.

În Belluno, producerea ramelor de ochelari era o ocupaţie tradiţională a întreprinzătorilor locali. Deşi numărul de mici firme era foarte ridicat în zona respectivă, doar organizarea lor recentă într-un adevărat cluster a creat o dezvoltare uimitoare a acestei industrii locale.

Momentul de cotitură a fost înregistrat odată cu identificarea de către întreprinzătorii italieni a unei noi oportunităţi de piaţă, şi anume transformarea cererii din cea tradiţională, ochelari ca suport medical de corectare a vederii, în obiect de modă în anii ‘80. Ca urmare, firmele din Belluno au început să-şi restructureze esenţial producţia de rame de ochelari, punând accentul pe design, calitate, inventivitate şi legătura cu casele de modă celebre din Italia.

Colaborarea cu universităţile şi institutele de cercetare locale a permis introducerea de noi materiale în construcţia ramelor, de la cele de metal sau acetat la cele din tehnopolimeri, aluminiu sau fibre de carbon şi titan. Tehnici noi de producere a ramelor utilizând noile materiale au făcut ca micile întreprinderi să crească şi investiţiile în fabrici şi utilaje noi să explodeze.

Pentru realizarea acestor investiţii era desigur nevoie de finanţări importante de care IMM locale nu dispuneau. Astfel, a apărut nevoia împrumuturilor bancare, care au fost disponibile datorită faptului că băncile locale erau familiarizate cu acest tip de producţie şi cu întreprinzătorii respectivi şi, ca atare, şi-au asumat mai uşor riscul creditării proiectelor de dezvoltare propuse.

De asemenea, folosirea unor furnizori sau distribuitori care să corespundă perfect cerinţelor de calitate şi promptitudine impuse de noul tip de pro-

ducție era esențială, iar proximitatea față de aceştia şi posibilitatea de a-i monitoriza îndeaproape au constituit un element important în reuşită.

Transferurile de informații şi cunoştințe între firmele componente ale clusterului au determinat crearea unui sistem inovațional dinamic, ceea ce a permis apropierea de marii designeri de modă italieni, care au început să includă în colecțiile lor şi componenta ochelari de soare sau de vedere, deoarece ramele micilor firme din Belluno, prin designul şi calitatea lor, ridicau atractivitatea colecțiilor.

Guvernul local a avut şi el o contribuție importantă în sudarea colaborării între actorii locali ce s-au adunat pentru a răspunde noilor oportunități la nivel global. Un comitet local de acțiune a fost format în 1993, ca parteneriat între instituții publice, actori privați, sindicate şi alte organizații locale. Scopul acestui comitet era transformarea Belluno într-un centru mondial al producției de rame de ochelari ("la citta dell'Occhiale")[1]. Un set de instituții speciale a fost creat în sprijinul IMM implicate în producerea de rame de ochelari: o şcoală tehnică creată de Universitatea Padova, un institut de certificare înființat cu fonduri publice şi private, un centru de informare şi servicii pentru IMM, un institut de cercetare şi monitorizare a tendințelor economice, precum şi un muzeu industrial şi o fundație menite să disemineze cultura şi tradițiile locale legate de producția de rame de ochelari şi să promoveze o nouă imagine a acestei industrii la nivel internațional.

În anul 2000, după numai şapte ani de la formarea comitetului de acțiune, regiunea Belluno cuprindea 720 de firme mici şi 190 de dimensiune medie, care angajau aproximativ 13 000 de persoane. Dintre acestea, firma Luxottica s-a dezvoltat în mod special, reuşind să preia firme similare din SUA, American Ray-Ban, fabricant de ochelari de soare, sau Persol, singura companie producătoare de rame de ochelari din Italia care nu era localizată în districtul Belluno.

Exemplul de mai sus demonstrează rolul important al clusterelor pentru dezvoltarea firmelor mici şi mijlocii şi pentru procesul inovativ, în general. Apariția clusterului a oferit firmelor componente oportunitatea de a-şi spori cunoaşterea în domeniul în care erau deja specializate şi de a o extinde prin includerea unor domenii noi, precum controlul calității, proiectarea modernă şi marketingul specializat. De asemenea, prin colaborarea firmelor, s-a facilitat stabilirea de legături esențiale cu producătorii de materiale şi furnizorii de echipamente sau distribuitori, ceea ce a permis integrarea armonioasă a întregului lanț aprovizionare, cercetare-dezvoltare, producție şi distribuție.

---

[1] Lyn Mytelka, Fulvia Farinelli, *Local Clusters, Innovation Systems, and Sustained Competitiveness*, United Nation University, Institute for New Technologies, "Discussion Papers Series", Maastricht, 2000, p. 22, www.intech.unu.edu.

Cazul prezentat mai arată şi că inovația nu este exclusiv apanajul industriilor high-tech, ci că ea îşi are locul şi produce efecte semnificative în creşterea exporturilor deopotrivă în industriile tradiționale, considerate spațiul tehnologiilor "joase" (low technology). Deşi nu a condus la o revoluție tehnologică în sine, colaborarea între actorii componenți ai clusterului din Belluno şi transferul de cunoaştere tacită între ei au permis inovații remarcabile ale procesului de producție a ramelor de ochelari şi a materialelor din care acestea erau fabricate, au condus la creşterea productivității şi la câştigarea unei cote de piață semnificative la nivel mondial. Deşi zona Asiei de Sud-Est domină producția de ochelari de serie, Belluno a ajuns în 1999 să dețină 17,6% din piața mondială şi, având în vedere că produsele realizate sunt de lux, iar profitul marginal superior celor asiatice, poziția regiunii la nivel internațional a devenit, de fapt, mult mai puternică.

Conceptului de cluster, aşa cum a fost el definit de Porter, i s-au adus completări în literatura de specialitate datorită diferențelor marcante ce se pot evidenția între diverse tipuri de clustere. Enright[1] clasifică, de exemplu, clusterele după gradul lor de dezvoltare în:

1. ***clustere operaționale***, forma cea mai avansată de funcționare, structurată şi eficientă, a clusterelor;
2. ***clustere latente***, în care se poate identifica un număr mare de firme între care însă relaționarea este încă incipientă, ca urmare a lipsei de încredere, a colaborării reduse sau a costurilor tranzacționale ridicate;
3. ***clustere potențiale***, care, deşi nu funcționează ca atare, conțin elemente şi oportunități reale de constituire a unui cluster;
4. ***clustere înființate prin politici guvernamentale*** speciale, în care instituțiile de sprijin au fost cele care au inițiat şi care susțin existența clusterului;
5. ***clustere nefuncționale***, înființate printr-un program guvernamental care a eşuat, astfel că, deşi elementele constitutive ale clusterului sunt prezente în zonă, acesta nu funcționează şi nu pare a avea capacitatea de a se redresa. Astfel de situații sunt cel mai des întâlnite în cazul clusterelor tehnologice.

Deosebit de instructivă în clasificarea de mai sus este evidențierea eşecurilor în construirea de clustere. Se remarcă concluzia că, deşi politicile de sprijin sunt deosebit de importante în evoluția clusterelor, înființarea celor de succes, peste tot în lume, a avut loc ca urmare a inițiativei firmelor, şi nu a guvernelor. Impunerea de către un program guvernamental a construcției unui cluster este neproductivă şi s-a dovedit a fi astfel în marea majoritate a cazurilor. Dimpotrivă, sprijinirea dezvoltării unui cluster inițiat de actorii privați,

[1] Michael Enright, *Survey on the Characterization of the Regional Clusters*, "Working Paper", Institute of Economic Policy and Business Strategy, Universitatea Hong Kong, 2000.

printr-un cadru legislativ şi administrativ permisiv sau prin contribuția la perfectarea infrastructurii fizice a locației respective, este o acțiune bine-venită din partea guvernelor. Politicile şi infrastructura instituțională de sprijin pentru dezvoltarea clusterelor sunt importante, dar rolul fundamental în crearea clusterelor îl are spiritul întreprinzător al firmelor care reuşesc să întrevadă beneficiile cooperării şi să le exploateze corespunzător. Identificarea oportunităților trebuie apoi urmată de un proces susținut de adaptare a managementului, a structurii organizaționale şi a relaționării cu clienții şi partenerii.

FIRMA ÎN NOUA ECONOMIE BAZATĂ PE CUNOAŞTERE

Dacă globalizarea este prima dintre caracteristicile epocii actuale care condiţionează fundamental dezvoltarea şi competitivitatea firmelor, *noul tip de economie, cea bazată pe cunoştinţe* (knowledge based economy), reprezintă a doua provocare majoră cu care se confruntă companiile în prezent, iar impactul său asupra întreprinderilor mici şi mijlocii este deosebit de puternic.

Societatea actuală a căpătat pe drept numele de "societate informaţională", datorită capacităţii enorme de a procesa şi transmite instantaneu informaţia la nivel global. Acest fapt a făcut ca informaţia şi cunoaşterea în general să câştige un rol fără precedent în dezvoltare, dând naştere unui nou tip de economie, cea bazată pe cunoaştere, în cadrul căreia generarea şi exploatarea cunoaşterii devin factorii fundamentali pentru crearea bogăţiei.

Identificarea trăsăturilor acestei noi economii şi a modului cum ea influenţează funcţionarea firmei devine astfel o prioritate atât pentru agenţii economici, cât şi pentru politicile guvernamentale.

Caracteristicile economiei bazate pe cunoaştere

Cunoaşterea are trăsături care-i definesc unicitatea. În primul rând, ea nu are o formă fizică, tangibilă, specifică. În al doilea rând, cunoaşterea este contextuală. Ea trebuie să fie legată de o anume situaţie sau intenţie a utilizatorilor, altfel nu are valoare reală. În al treilea rând, cunoaşterea poate fi replicată în repetate rânduri, fără costuri adiţionale sau cu resurse limitate. Cunoaşterea poate fi multiplicată cu costuri mai mici decât cele ale capitalului financiar sau fizic. Aceasta înseamnă costuri mai mici ale inputurilor şi, implicit, câştiguri mai mari. În cele din urmă, cunoaşterea are capacitatea de a crea valoare şi, în consecinţă, bogăţie. De acea, managementul cunoaşterii este critic pentru orice societate ce vrea să progreseze.

Recunoaşterea rolului cunoaşterii în dezvoltarea economică datează cu mult înaintea dezbaterilor contemporane care îi acordă atâta atenţie şi greutate. Alfred Marshall, în a sa lucrare *Principles of Economics*, scria încă din 1890: „Cunoaşterea este motorul cel mai puternic al producţiei." [1]

Totuşi, astăzi, o serie de fenomene, unele noi, altele mai vechi, dar care au avut o evoluţie specială în ultimul timp, se combină în procese ce schimbă radical modul de funcţionare al firmelor, politicile de dezvoltare ale guvernelor sau comportamentul societăţilor în general.

---

[1] Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Ed. Macmillan, Londra, 1961.

Patru mari procese care se întrepătrund şi îşi dau forţă reciproc sporesc importanţa cunoaşterii în epoca actuală[1]:

- **Primul factor: progresul spectaculos al tehnologiei informaţiilor şi comunicaţiilor**. Volumul şi viteza circulaţiei informaţiei au crescut exponenţial pe unitatea de cost, ca urmare a efectului combinat al vitezei de lucru a calculatoarelor, din ce în ce mai performante, şi a scăderilor costurilor şi a extinderii telecomunicaţiilor la nivel global. Informaţia circulă în jurul globului într-o cantitate şi cu o viteză uluitoare, pătrunzând în cele mai izolate şi îndepărtate regiuni. Din punct de vedere economic, informaţia devine din ce în ce mai ieftină, susţinând dezvoltarea tehnologică şi diseminarea rapidă a noilor cunoştinţe.
- **Al doilea factor: creşterea vitezei cu care avansează ştiinţa şi tehnologia**. Ea reprezintă o importantă forţă motrice a economiei actuale. Rata de apariţie a inovaţiilor în toate sectoarele este accelerată, iar răspândirea rezultatelor cercetării este semnificativ mai rapidă şi mai extinsă ca spaţiu geografic.
- **Al treilea factor: competiţia globală**. Ea a fost, în mare măsură, facilitată de către scăderea costurilor comunicaţiei şi deschiderea consecutivă a pieţelor către consumatori, datorită micşorării costurilor cercetării de piaţă sau transportului produselor sau serviciilor. Acest transfer rapid şi facil al informaţiei generează însă şi provocări importante pentru firme. Faptul că, astăzi, mare parte din cunoaştere este rapid făcută publică conduce la o mai uşoară imitare sau asimilare a noilor descoperiri şi, în consecinţă, forţează companiile să inoveze mai rapid pentru a putea ţine pasul cu competiţia mondială. Pe de altă parte, liberalizarea crescândă a pieţelor şi a investiţiilor străine directe deschide noi oportunităţi în zone până acum izolate şi face deosebit de importantă prezenţa activă şi competentă a firmelor locale.
- **Al patrulea factor: schimbarea cererii**. Aceasta este produsă de creşterea veniturilor populaţiilor şi a timpului liber ce determină solicitări noi de produse şi servicii. De asemenea, se pot observa modificări evidente în atitudinea faţă de calitate sau faţă de importanţa factorilor de mediu sau a efectelor sociale ale producţiei. Economiile naţionale devin din ce în ce mai sofisticate şi naţiunile din ce în ce mai educate. Pieţele solicită produse variate şi de calitate din ce în ce mai bună. Ca atare, păstrarea sau câştigarea unui anume nivel de competitivitate exercită, peste tot în lume, presiuni crescânde asupra firmelor sau economiilor pe ansamblu.

[1] *"Building the knowledge driven economy", raport al Departamentului pentru Industrie şi Comerţ al Guvernului Marii Britanii, Londra, 2000.*

În epoca actuală, companiile sunt forțate să răspundă unor provocări noi, cum ar fi diseminarea rapidă a produselor şi serviciilor inovative pe tot globul, comerțul electronic, care aduce o modificare esențială în modul de relaționare între clienți şi producători, sau concurența din ce în ce mai răspândită a economiilor în dezvoltare. Multe dintre economiile emergente produc bunuri cu costuri reduse, dar dețin forță de muncă bine calificată, importă noi tehnologii şi beneficiază de intrări de capital străin, astfel încât devin concurenți din ce în ce mai puternici.

O altă transformare majoră constă în reducerea ponderii costului materiilor prime în totalul cheltuielilor pentru realizarea produselor finite moderne, în paralel cu creşterea valorii activelor intangibile. Dacă în produsul industrial caracteristic anilor '20 automobilul, materiile prime şi energia reprezentau 60% din costuri, pentru microcipul din material semiconductor ele reprezintă doar 2% din costul total. Firele de cupru în care materiile prime şi energia aveau o pondere de 80% au fost înlocuite de cablurile telefonice cu fibră de sticlă în care aceşti factori primari reprezintă doar 10% din cost.[1] Informația a devenit un factor de producție din ce în ce mai important, dar şi mai accesibil. Ea nu înglobează materii prime sau energie, dar este bazată pe cunoştințe, elementul esențial al noii economii.

De aceea, câştigătorul premiului Nobel pentru economie, Joseph Stiglitz, scria în 1999, de pe poziția sa de vice-preşedinte şi economist şef al Băncii Mondiale, că "Informația şi cunoaşterea sunt produse astăzi precum maşinile şi oțelul acum sute de ani. Aceia, precum Bill Gates, care ştiu cum să producă cunoaştere şi informație mai bine ca alții obțin beneficii aşa cum, sute de ani în urmă, cei care ştiau să fabrice maşini şi oțel reuşeau să devină magnații acelei epoci."[2]

Efectele induse la nivelul factorilor economici

Procesele descrise mai sus influențează puternic economia națională şi pe cea mondială, producând efecte semnificative asupra activității *firmelor, investitorilor şi guvernelor* respective.

- **Implicații asupra firmelor**

La nivelul companiilor, se impun transformări majore în statutul, funcționarea şi structura lor[3]. Primul efect important este creşterea importanței ***acti-***

[1] Peter F. Drucker, *Realitățile lumii de mâine*, Editura Teora, Bucureşti, 1999, p.117.

[2] Joseph E. Stiglitz, *Public Policy for Knowledge Economy*", Departmentul pentru Comerț şi Industrie al Marii Britanii, Centrul de Cercetări pentru Politici Economice, Londra, 1999, p.1.

[3] Kah-Peng Aw, *Managing Human Capital in the Knowledge Economy – Perspectives from the Firm and Individual*, Massachusetts Institute of Technology Press, Boston, 2001.

velor intangibile, adică a elementelor fără formă fizică pe care compania le posedă şi care îi aduc câştiguri. Aşa cum spunea Albert Einstein: "nu tot ceea ce poate fi numărat contează neapărat şi nu tot ceea ce contează poate fi numărat." Față de activele fizice şi cele financiare care aduc, în cel mai bun caz, un randament ridicat al investiției făcute, activele intangibile, precum procesele speciale de producție sau organizare, calitatea resurselor umane şi a managementului, brevete de invenții, mărci sau alianțele strategice, sunt elemente fundamentale pe care firma le foloseşte pentru a creşte, a-şi crea poziții dominante pe piață, a controla riscul, a genera profituri peste medie şi a produce, în general, bogăție.

Conceptul de capital intelectual este deseori folosit ca substitut în definirea activelor intangibile ale firmei.

În 1994, Skandia, un grup suedez de firme de asigurări, a publicat, ca supliment al raportului său anual, ceea ce se consideră a fi primul raport asupra capitalului intelectual. În acest document, Skandia identifică drept componente: capitalul structural, capitalul organizațional şi capitalul uman, menționând: "combinarea rezultatelor afacerii cu continua reînnoire strategică cu capital intelectual permite unei firme să reducă riscul investiției realizate inițial şi să aducă valoare sporită acționarilor" [1].

Importanța covârşitoare a activelor intangibile în noua economie bazată pe cunoaştere este demonstrată de faptul că firmele ce utilizează intensiv cunoaşterea au un impact major asupra structurii pieței sau a industriei din care fac parte, devenind, de multe ori, lideri mondiali în domeniile în care operează.

Cum cunoaşterea se răspândeşte rapid şi toate firmele încep să înglobeze, mai mult sau mai puțin, capitalul intelectual, ***intensitatea utilizării cunoştințelor*** devine un nou factor de diferențiere. O firmă este considerată ca utilizând intensiv cunoştințele (knowledge-firm) dacă minimum jumătate din salariații săi au o înaltă calificare (knowledge workers). Aceştia sunt definiți ca având următoarele caracteristici: ocupă un loc de muncă cu funcționalitate profesională clară şi bine plătit, au o muncă ce încorporează o importantă componentă informațională, utilizează preponderent abilitățile intelectuale, şi nu pe cele manuale, şi dețin un grad înalt de educație. În SUA, de exemplu, 28% dintre firme sunt astfel de companii, dar acestea reprezintă 43% din creşterea noilor locuri de muncă create în anii '90[2].

---

[1] Leif Edvinsson, Ake Freij, *Skandia: Three Generations of Intellectual Capital*, în "Capital for Our Time", Hoover Institution Press, 1999.

[2] Kah-Peng Aw, *op. cit*.

Un alt element deosebit de important este ***evaluarea activelor intangibile****.* Recunoaşterea importanței cunoaşterii ca resursă productivă centrală aduce cu ea necesitatea măsurării activelor intangibile atât la nivelul managementului companiei, cât şi al acționarilor sau potențialilor investitori. Faptul că valoarea firmelor creşte odată cu sporirea conținutului de cunoaştere înglobată de personalul, funcționarea organizației, managementul sau produsele şi serviciile realizate face ca evaluarea unei companii să nu mai poată fi făcută doar pe baza capitalului fix sau financiar de care dispune. Microsoft, de exemplu, avea în 2001 o uimitoare valoare de piață de 370 miliarde USD, de 7,7 ori mai mare decât valoarea sa contabilă. Această situație este un rezultat al valorii activelor sale intangibile şi a opiniei pieței că Microsoft are capacitatea de a le exploata profitabil.

Procesul evaluării activelor intangibile este însă unul deosebit de complex, datorită dificultății de a cuantifica elementele ce le compun. De aceea, o serie de cercetători s-au aplecat recent asupra acestei probleme, încercând să contruiască modele analitice care să răspundă acestei nevoi.

Karl Sveiby[1], de exemplu, profesor în managementul cunoaşterii la Swedish School of Economics and Business Administration din Helsinki, a creat aşa-numitul „monitor al activelor intangibile" pentru măsurarea capitalului uman, utilizând o serie de variabile care pot fi înglobate în trei categorii principale:

- **competențele individuale**, respectiv capacitatea angajaților de a acționa corespunzător în diferite situații. Variabilele ce le definesc sunt: abilitățile profesionale, educația, experiența, valorile şi aptitudinile sociale;
- **structurile interne,** adică sistemele structurale şi funcționale ale firmei, ce pot fi traduse în variabile precum conceptele, modelele, brevetele de invenții sau sistemele administrative şi informaționale;
- **structurile externe**, adică relațiile stabilite cu furnizorii, distribuitorii, clienții şi alte instituții, precum şi marca produselor şi renumele firmei.

Urmând instrucțiunile de completare a monitorului, fiecare firmă devine capabilă să-şi evalueze nivelul activelor intangibile şi să afle în ce domeniu prezintă slăbiciuni şi cum îşi poate amplifica capitalul intelectual.

Firmele trebuie astfel să răspundă provocărilor economiei bazate pe cunoaştere în primul rând prin dezvoltarea cunoştințelor, a deprinderilor şi a creativității care să conducă la realizarea de produse originale, cu înaltă valoare adăugată, precum şi prin îmbunătățirea modului de operare a afacerilor. Ma-

[1] Karl Erik Sveiby, *Intelectual Capital and Knowledge Management*, 1996.

nagerii firmelor trebuie să creeze şi să valorifice la maximum activele intangibile ale companiei, printr-o perfecționare continuă a capitalului uman şi prin ajustări permanente ale formulei organizaționale.

De asemenea, pentru a putea să creeze/asimileze, să încorporeze şi să vândă noutatea tehnologică, adică pentru a reuşi să transforme în succes comercial invențiile şi inovațiile, firmele trebuie să-şi asume ***riscuri*** mai mari, în paralel cu dezvoltarea relației cu unitățile de cercetare şi a legăturilor cu furnizorii sau distribuitorii, pentru scurtarea timpului şi reducerea costurilor de tranzacționare. Aceste condiții noi stimulează crearea clusterelor – aglomerări de firme şi instituții de sprijin, în care proximitatea geografică şi colaborarea sunt elemente fundamentale pentru o dezvoltare reciproc avantajoasă.

- **Implicații asupra investitorilor**

Efecte majore se produc şi la nivelul celor care doresc să investească într-o firmă. Mare parte din potențialul de profitabilitate al unei firme rezidă în activele intangibile, care sunt mai greu de măsurat şi sunt deseori foarte mobile. Ciclul de viață al produselor se scurtează şi potențialul de creştere al firmelor se măreşte în cadrul piețelor globale. Aceste caracteristici sporesc gradul de incertitudine şi, în consecință, riscul investitorilor.

Flexibilitatea în finanțare, cunoaşterea aprofundată a domeniului şi a firmelor în care se investeşte devin astfel cerințe de bază pentru decizia de finanțare a proiectelor inovative.

- **Implicații asupra guvernelor**

La nivelul celor ce creează politici şi strategii guvernamentale, noua economie impune urmărirea de obiective specifice precum:

- realizarea unui cadru care să sprijine dezvoltarea ştiințifică şi tehnologică;
- o mai mare concurență internă a întreprinderilor;
- producerea şi vinderea de produse noi, inovative;
- susținerea realizării unei calități superioare, în condițiile respectării normelor de protecție a mediului înconjurător.

De asemenea, trăsăturile noii economii determină factorii de decizie să susțină cooperarea între firme şi să asigure un mediu de afaceri care recompensează firmele ce investesc în cercetare-dezvoltare. Guvernele trebuie, pe de altă parte, să stimuleze crearea capabilității inovative a personalului sau a firmelor în general, prin sprijinirea educației şi cercetării, a accesului la finanțare şi tehnologia informației.

În concluzie, noua economie impune o creatoare utilizare a cunoştințelor în toate activitățile economice, având ca motor al dezvoltării inovația.

Inovația şi prosperitatea firmei

Teoria economică modernă recunoaşte rolul central al cunoaşterii în dezvoltare. Ea se îndepărtează de vechea viziune liniară asupra procesului inovator şi de modelele conceptuale în care progresul tehnic era văzut ca o variabilă exogenă, iar forța de muncă şi capitalul fizic elementele dominante şi evoluează spre o viziune sistemică, ce include aspecte noi, precum cele legate de politici guvernamentale, calitatea mediului de afaceri sau dinamica organizațională şi managerială a firmei.

Teoria tradițională vedea progresul tehnic diseminându-se fără costuri de la cel ce îl producea la urmaşi, astfel că se concluziona că diferențele în productivitate nu erau persistente pe termen lung.

Se considera că cei mai puțin avansați erau capabili să prindă din urmă pionierii în domeniul inovației prin imitația practicilor de succes.

Schimbările în procesul tehnologic nu erau bine înțelese. Se presupunea că ele apăreau cu o rată constantă, indiferent de tipul de politică aplicată, progresul tehnic fiind deci un factor exogen. Creşteri ale ratei dezvoltării erau văzute ca rezultat al şocurilor tehnologice exogene.

În practică însă, s-a dovedit că, chiar în cazul economiilor avansate, creşterea este înceată, fără politici, la nivel macro sau al firmei, care să influențeze pozitiv rata de creştere a progresului tehnic şi a fenomenului de ajungere din urmă (catch-up).

Investiția în noua generație de cunoştințe, educația şi instruirea forței de muncă sunt acum văzute ca cerințe esențiale ale obținerii performanței. Se conştientizează din ce în ce mai acut faptul că tehnologia nu este automat preluată de firme, ci că este nevoie de existența unor capabilități speciale pentru ca progresul tehnic să poată fi asimilat şi economia în ansamblu să se dezvolte. Elaborarea şi implementarea unor politici speciale se impune astfel ca o condiție esențială a progresului tehnologic şi a stimulării capacității inovative a unei națiuni.

Realizat, la inițiativa preşedintelui Comisiei Europene, de un grup independent de specialişti coordonat de Andre Sapir, aşa-numitul Raport Sapir[1] arată că: "un sistem construit în jurul asimilării tehnologiilor existente, a producției de masă generatoare de economii de scară şi a structurii industriale dominate de firme mari cu piețe stabile şi scheme de angajare a personalului pe termen lung nu mai este în lumea de azi eficient caracterizată prin globalizare

[1] *Andre Sapir, coordonator,* An Agenda for a Growing Europe – Making the New Economic System Deliver, *iulie 2003.*

economică şi competiție externă puternică. Acum este nevoie de mai multe oportunități pentru noii intrați pe piață, o mai mare mobilitate a angajaților în cadrul firmei şi între firme, mai multă recalificare, o mai puternică dependență de piețele financiare şi mai multe investiții atât în cercetare-dezvoltare, cât şi în educație".

Inovație şi productivitate

Acolo unde inovația a înflorit, sporul de productivitate pe care l-a introdus a creat premisele unei dezvoltări economice puternice şi sustenabile.

În declarația sa în fața Senatului SUA din ianuarie 2001, preşedintele Consiliului Rezervelor Federale, Alan Greenspan, arăta că, în prezent, s-a ajuns la o creştere a ratei productivității semnificativă şi care nu poate fi considerată temporară: "Între începutul anilor 1970 şi 1995, producția pe oră în întreprinderile neagricole a crescut în medie cu 1-1,2% pe an. Din 1995, creşterea productivității s-a accelerat semnificativ, aproape dublându-se față de rata înregistrată anterior".[1]

Aşa cum arată Michael Porter[2], productivitatea înseamnă mai mult decât eficiența tradusă în costuri şi, respectiv, prețuri mai mici. În condițiile economiei bazate pe cunoaştere, atingerea unui nivel competitiv la nivel mondial este intrinsec legată de capacitatea unei națiuni de a inova.

Capacitatea inovativă națională reprezintă potențialul unei țări, atât la nivel politic, cât şi la cel economic, de a produce inovații ce sunt valorificate comercial. Inovația, ca transformare a cunoaşterii în noi produse, servicii sau procese, include mai mult decât cercetarea ştiințifică sau tehnologică. Succesul cercetării ştiințifice nu este suficient pentru a explica capacitatea unor țări de a deveni competitive la nivel mondial. Istoria este plină de exemple ale unor descoperiri importante petrecute într-o țară, dar valorificate în alta. Din păcate, România poate produce numeroase astfel de cazuri.

Progresul tehnic se bazează în primul rând pe inovația tehnologică. OCDE defineşte inovațiile tehnologice ca incluzând „atât produsele şi procesele noi, cât şi modificările tehnologice semnificative ale acestora. O inovație se consideră implementată dacă a fost introdusă pe piață (în cazul inovării de produs) sau dacă a fost utilizată în cadrul unui proces de producție (cazul inovării de proces). De aceea, inovațiile presupun o serie de activități ştiințifice, tehnologice, organizaționale, financiare şi comerciale".[3]

---

[1] Alan Greenspan, *Outlook of the federal budget and implications for fiscal policy*, declarație a preşedintelui Comitetului pentru Buget al Senatului SUA, ianuarie 2001.

[2] Michael Porter, Scott Stern, *National Innovative Capacity,* în Raportul Forumului Economic Mondial pentru 2001, p. 15.

[3] OECD, *The Sources of Economic Growth in OECD countries*, 2003.

În epoca actuală însă, arată Erkki Liikanen, comisar pentru întreprinderi şi societatea informaţională a UE, inovaţia este văzută ca un concept multidimensional, care depăşeşte segmentul inovaţiei tehnologice şi înglobează noi mijloace de distribuţie, procedee de a promova produsele sau design. Pentru a fi materializate în produse comercializabile, invenţiile şi inovaţiile trebuie să se adreseze preferinţelor consumatorilor. Îmbunătăţirea marketingului şi a distribuţiei produselor sau serviciilor devine astfel la fel de importantă, din punct de vedere comercial, ca şi descoperirile ştiinţifice din laboratoarele de cercetare.

Inovaţia este, pe de altă parte, nu numai apanajul sectoarelor high-tech ale economiei, ci un motor omniprezent al dezvoltării. Inovaţia poate contribui la creşterea productivităţii în orice domeniu economic, de la tehnologia informaţiei sau comunicaţiilor la agricultură sau industrii primare. De asemenea, oportunităţi de inovare pot fi identificate astăzi în orice tip de activitate a firmei, de la management la distribuţia produselor sau la faza producţiei propriu-zise.

Inovaţie şi competitivitate

Pătrunderea şi menţinerea pe piaţă sunt, în mare măsură, rezultatul capacităţii întreprinderilor de a oferi produse sau servicii noi, superioare celor deja existente.

Deşi este dovedit că IMM reuşesc să adopte tehnologiile noi cu o viteză mai mică decât firmele mari, competiţia acerbă atât la nivel de sector, cât şi în raport cu firmele mari a impus firmelor mici necesitatea de a accelera procesul inovaţional, prin folosirea cât mai eficientă a activelor „intangibile” de care dispun, în principal cunoştinţele şi creativitatea forţei de muncă.

O analiză realizată de Comisia Europeană în mai 2002 pentru ţările membre arăta că 33,3% din întreprinderile medii şi 32,2% din cele mici generau peste 10% din cifra lor de afaceri din produse noi sau reînnoite în ultimii doi ani. Aceste ponderi se apropie de cea a întreprinderilor mari (35,8%), ceea ce dovedeşte că IMM europene devin din ce în ce mai inovative.

Studii realizate de OECD[1] arată că ponderea IMM inovative în total firme la nivel naţional variază între 30% şi 60%, funcţie de ţara membră. În medie, ele efectuează activităţi de cercetare-dezvoltare într-o proporţie şi la un nivel inferioare firmelor mari, dar se dovedesc mai inovatoare în reproiectarea de produse sau servicii pentru a răspunde mai bine cererii pieţei, în introducerea unor noi formule organizaţionale care să mărească productivitatea sau în inventarea unor noi tehnici de extindere a pieţei.

La nivel mondial, poate fi identificat un segment de firme mici cu un excepţional ritm de creştere, care se poziţionează în primele 5-10% firme din lu-

[1] OECD, *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*, “OECD Observer”, iunie 2000.

me aflate în expansiune. În multe ţări, volumul de locuri de muncă create de aceste IMM este superior celui realizat de firmele de dimensiune mare. Ele se bazează pe noi tehnologii şi dezvoltă impresionante activităţi în domeniul cercetării. Aceste IMM se regăsesc în industrii „bazate pe cunoştinţe” de înaltă tehnologie şi în regiuni unde se remarcă o intensă activitate economică. Ele joacă un rol de pionierat în dezvoltarea de noi produse şi pieţe, aducându-şi o contribuţie marcantă la crearea noului tip de economie mondială, cea fundamentată pe calitatea, profesionalismul şi creativitatea forţei de muncă.

Un important pas către globalizare este comerţul electronic, care permite din ce în ce mai mult firmelor mici să-şi lărgească numărul clienţilor şi aria geografică pentru desfacerea produselor şi serviciilor. Firmele mici demonstrează, în ceea ce priveşte tehnologia informaţiilor şi utilizarea internetului, o asimilare accelerată a noilor tehnologii.

Numeroase studii recente estimează că IMM ce se vor plia cel mai rapid şi vor beneficia cel mai mult de pe urma noilor tehnologii din sfera informaţiilor şi comunicaţiilor vor fi cele din domeniul serviciilor strategice pentru afaceri, finanţelor, producţiei IT, serviciilor comunitare şi comerţului internaţional[1].

Inovaţia este o condiţie de supravieţuire pe piaţă atât pentru firmele din ţările cu economii avansate, cât şi pentru cele aflate în procesul dezvoltării, ea putând schimba astăzi rapid clasamente ce păreau de nezdruncinat. Dinamica ameţitoare a progresului tehnic în epoca actuală face ca firmele şi economiile care până mai ieri au excelat în anumite sectoare să-şi poată pierde peste noapte întâietatea mondială dacă rata introducerii inovaţiei scade.

Provocările actuale pentru ţările inovative se leagă de procesele specifice globalizării şi noii economii bazate pe cunoaştere[2]:

- **Competiţie sporită din partea urmăritorilor**

Ţări cu economii avansate se află într-o competiţie deschisă cu ţări mai puţin dezvoltate, dar ale căror firme, prin imitare şi beneficiind de o forţă de muncă mai ieftină, pot deveni concurenţi reali pentru produsele şi companiile economiilor puternice.

Fenomenul manifest din ce în ce mai puternic pe pieţele globale constă în intrarea în forţă a unor naţiuni care depăşesc stadiul tradiţional al exportului de resurse primare sau produse cu grad mic de prelucrare, prin atragerea agresivă de investiţii străine în sectoarele exportatoare de bunuri ce încorporează valoare sporită.

[1] Ovidiu Nicolescu, *Managementul întreprinderilor mici şi mijlocii*, Editura Economică, Bucureşti, 2001.
[2] *Innovation Index*, studiu al Consiliului Concurenţei din Statele Unite ale Americii, 1999, pe www.cec.us.

- **Difuzia rapidă a capitalului intelectual alături de globalizarea şi accelerarea mobilităţii produselor şi a capitalului de risc**

Globalizarea a accentuat mobilitatea produselor şi a capitalului de risc, care a permis o răspândire fără precedent a ideilor şi metodelor de producţie. Această diseminare rapidă a cunoaşterii către ţările mai puţin dezvoltate a condus la realizarea produselor cu un grad de productivitate sporit pe baza costurilor reduse ale mâinii de lucru. Pentru ţările avansate, aceasta reprezintă o provocare majoră, deoarece, pentru a-şi păstra supremaţia, ele sunt nevoite să inoveze într-un ritm mai accelerat.

- **Concurenţă sporită pentru investiţiile multinaţionalelor**

Pieţele internaţionale liberalizate, alături de mijloacele de transport şi comunicaţii din ce în ce mai sofisticate, fac ca firmele puternice să-şi deplaseze unităţile de producţie sau de cercetare în locaţii care le oferă condiţiile cele mai avantajoase şi le permit obţinerea unor profituri mai ridicate. Ca atare, o serie de naţiuni dezvoltate nu mai reprezintă, de multe ori, locul cel mai atractiv pentru multinaţionale, care se reorientează spre ţări mai mici. Beneficiul este reciproc, economiile respective reuşind să asimileze rapid inovaţia şi să devină centre importante în lanţul de creare a valorii adăugate.

- **Creşterea numărului naţiunilor care se dovedesc inovatoare**

Noi grupuri de ţări reuşesc în ultimele decade să depăşească nivelul de imitatori şi să devină inovatoare, alăturându-se astfel nucleului tradiţional de naţiuni care au dominat economia mondială. Singapore, Coreea de Sud, Taiwan sau Irlanda sunt numai câteva exemple de ţări care, investind puternic în infrastructura instituţională de cercetare şi în dezvoltarea custerelor tehnologice, au reuşit să atingă un nivel excepţional al competitivităţii produselor şi serviciilor realizate.

- **Ridicarea ştachetei pentru inovaţiile care fac diferenţa între diferite economii**

Pe măsură ce numărul de ţări inovatoare creşte, perioada de menţinere a supremaţiei într-un anumit sector descreşte. Fără o rată accelerată de introducere de noi tehnologii inovative şi modernizare constantă a infrastructurii ce susţine acest proces, produsele de top la nivel mondial de astăzi vor fi detronate uşor mâine de altele superioare tehnologic şi mai ieftine.

Conform studiilor OCDE[1], în ultima decadă, ratele de creştere per capita în ţările OCDE au încetat să urmeze un trend convergent. Productivitatea a fost accelerată în unele ţări, cel mai elocvent exemplu fiind Statele Unite, şi substanţial încetinită în altele, cum ar fi Europa continentală şi Japonia.

Rata inovării este deci o condiţie *sine-qua-non* a păstrării poziţiei de lider într-un anumit domeniu al oricărei economii, iar politicile guvernamentale şi strategiile firmelor private sunt esenţiale în acest sens.

[1] *Sources of Economic Growth in OECD Countries*, 2003, pe www1.oecd.org/publications/e-book/1103011E.PDF.

FACTORII CE CONDIȚIONEAZĂ ABILITATEA IMM DE A INOVA

În cadrul Raportului Forumului Economic Mondial pentru 2000, M. Porter şi Scott Stern publică studiul *Capacitatea inovativă națională,* în care încearcă să identifice elementele fundamentale ce determină capacitatea inovativă a unei economii şi să construiască instrumente de măsurare a acesteia.

Pornind de la părerea că nivelul inovațional național este în fapt rezultanta realizărilor individuale ale firmelor care inovează, autorii analizează condițiile în care companiile devin creative economic. Cele două paliere microeconomice deja identificate de Porter ca esențiale pentru competitivitate, **mediul stimulativ** şi **strategiile şi practicile operaționale ale companiilor,** sunt utilizate şi în explicarea capacității inovative.

În lipsa unui mediu ce stimulează inovația, economiile nu vor putea face față concurenței din ce în ce mai puternice ce caracterizează epoca globalizării.

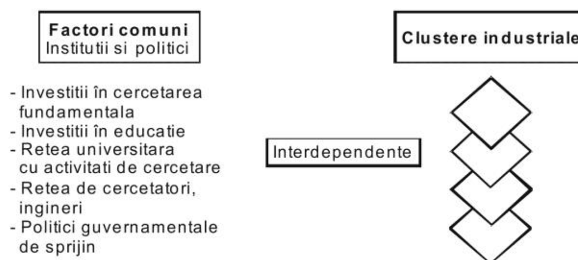
Pe de altă parte, firmele trebuie să-şi ajusteze în permanență modul cum concurează pe piața internă, dar în special pe cea internațională, concentrându-se pe introducerea factorilor ce favorizează inovația.

De aceea, fiecare dintre aceste două mari categorii de factori este studiată separat pentru identificarea elementelor componente ce condiționează inovația.

Mediului de afaceri şi rolul său în stimularea inovației

Autorii afirmă că influența mediului în care operează firmele asupra capacității inovative a unei economii trebuie analizată din perspectiva a trei factori care se completează reciproc: setul de *instituții şi politici* care creează un cadru comun pentru funcționarea firmelor, alocă resurse şi sprijină inovarea; *capacitățile particulare ale unor industrii* conexe; *calitatea legăturilor* ce se realizează între primele două elemente:

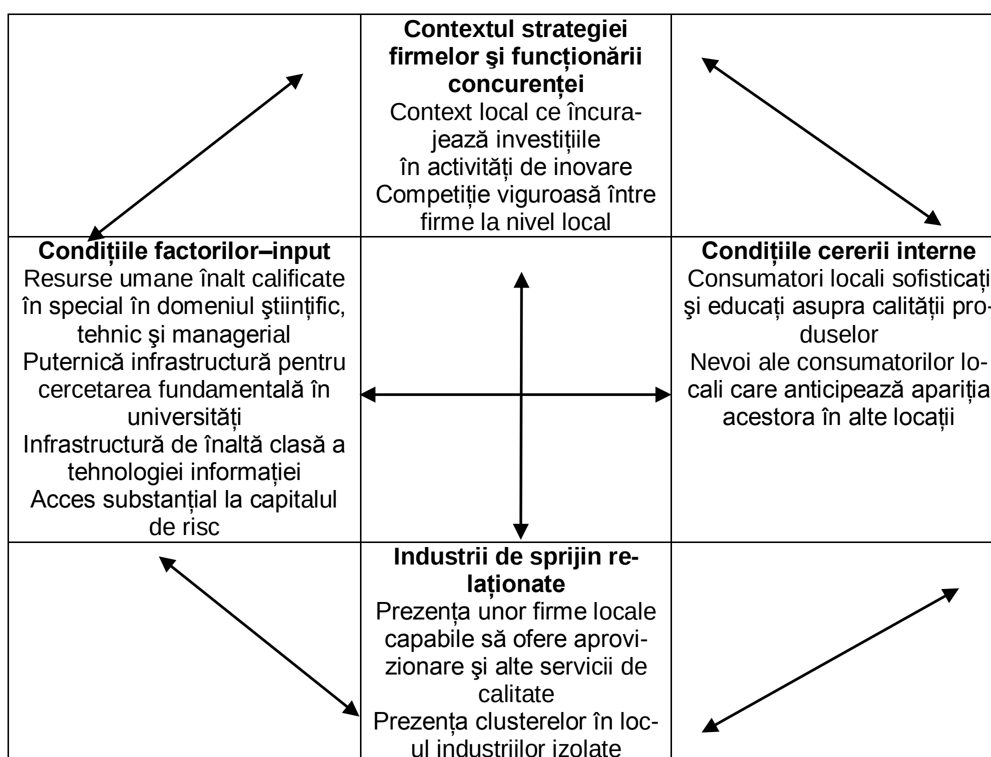
Elemente ale mediului inovativ național[1]



[1] Michael Porter, Scott Stern, *Capacitatea inovativă națională,* în Raportul Forumului Economic Mondial pentru 2000, p. 5.

Factorii menționați în stânga figurii sunt elementele instituționale şi de politici economice care susțin procesul inovativ în toate sectoarele. În partea dreaptă se evidențiază clusterele ca factori importanți ai mediul inovativ. Între cele două coloane ale figurii se stabilesc relații de susținere reciprocă, factorii comuni influențând dezvoltarea clusterelor şi a firmelor care le compun, în timp ce acestea, la rândul lor, dezvoltă infrastructura instituțională asociată.

Mediul național ce susține inovația



Infrastructura inovațională este un set de instituții şi politici de sprijin ce se întrepătrund şi stimulează inovația la nivelul întregii economii. Acest set include totalul resurselor umane şi financiare pe care o națiune le pune în slujba dezvoltării activității ştiințifice şi de cercetare tehnologică, politicile guvernamentale de susținere a inovării, precum şi nivelul de complexitate tehnologică a economiei respective. O infrastructură puternică ce permite stimularea inovației va fi caracterizată de un număr ridicat de cercetători care contribuie la ridicarea competitivității economiei, de calitatea muncii acestora, de cadrul legislativ creat şi de sprijinul financiar pe care guvernul țării respecti-

ve îl acordă sectorului cercetării ştiinţifice şi tehnologice. Protecţia proprietăţii intelectuale, cadrul fiscal stimulativ pentru activităţile inovative, încurajarea competiţiei prin eliminarea practicilor monopoliste, deschiderea economiei spre comerţul internaţional şi investiţiile străine constituie factori prin a căror implementare constantă şi pe perioadă lungă o naţiune îşi poate dezvolta capacitatea inovativă.

Deşi infrastructura inovaţională joacă un rol important, firmele sunt cele care, de fapt, introduc şi comercializează inovaţia. Performanţe superioare în activităţile inovative se petrec în locaţii unde există o concentrare de companii şi alte tipuri de instituţii de susţinere, conglomerate ce dau naştere **clusterelor**.

Calitatea relaţiilor între infrastructura comună şi clusterele industriale influenţează ambele componente ale ecuaţiei: clustere puternice dezvoltă infrastructura comună, beneficiind, în acelaşi timp, de pe urma ei. Aceste legături sunt realizate de organizaţii formale şi informale, numite de Porter „instituţii de colaborare", care reuşesc să amplifice potenţialul şi performanţa inovativă a economiei naţionale. Sistemul universitar este unul dintre elementele de bază, deoarece el construieşte punţile necesare între cercetarea tehnologică şi industrie. Fără aceste instituţii şi mecanisme prin care fructele inovării ştiinţifice să ajungă şi să fie valorificate comercial de către companiile din ţara respectivă, inovaţiile pot lua drumul altor ţări care vor şti să le utilizeze mai bine şi să le pună în practică mai rapid, obţinând astfel întâietate mondială în domeniul respectiv. De exemplu, deşi elemente ale VCR au fost iniţial inventate în SUA, ele au fost comercializate de trei companii din clustere japoneze în anii '70. Elementele mediului ce stimulează capacitatea inovativă a economiei şi interdependenţele între acestea pot fi sintetizate conform figurii anterioare.

Strategia firmelor

Faptul că firme similare ce operează în acelaşi mediu de afaceri ating performanţe diferite demonstrează ipoteza lui Porter conform căreia cel de al doilea palier important unde trebuie căutate cauzele inovării este acela ce include strategiile şi practicile pe care companiile le adoptă.

Studiul identifică 19 variabile ce exprimă tipul de strategii corporatiste şi practici operaţionale ale firmelor inovative:

- natura avantajului competitiv;
- prezenţa în lanţul de creare a valorii;
- mărimea brandingului;
- unicitatea proiectării produsului;
- gradul de sofisticare a procesului productiv;
- volumul marketingului;
- gradul de orientare către satisfacerea clientului;
- controlul distribuţiei la nivel internaţional;

- preponderența licențelor de tehnologii străine;
- volumul cheltuielilor cu activitatea de cercetare-dezvoltare;
- dimensiunea vânzărilor la nivel regional;
- gradul de acoperire a piețelor internaționale;
- activitatea de instruire a personalului;
- delegarea autorității;
- gradul de motivare financiară a personalului;
- existența managementului profesionist;
- calitatea şcolilor de management;
- eficacitatea consiliilor de conducere;
- utilizarea instrumentelor de IT ca modalitate de reducere a costurilor de administrare a stocurilor.

Firmele inovative au deci strategii care se concentrează pe realizarea unicității produselor şi proceselor tehnologice, şi nu pe avantaje legate de o forță de muncă ieftină sau resursele naturale existente local. Companiile din țările inovatoare investesc substanțial în cercetare şi au depăşit faza asimilării licențelor străine. Ele urmăresc realizarea mărcilor proprii, controlarea distribuției internaționale a produselor realizate, îşi propun şi acționează pentru cucerirea piețelor internaționale, sunt angajate în asigurarea unui program de training intensiv pentru personalul lor, deleagă autoritate în procesul managerial şi îşi motivează angajații utilizând diverse instrumente de stimulare financiară şi nu numai.

Acest tip de comportament, alături de existența unui mediu micro şi macro-economic stimulator, reuşeşte să promoveze inovația şi să asigure un nivel ridicat de competitivitate a economiei naționale.

Pentru a evalua capacitatea inovativă a economiilor, atât factorii de mediu identificați, cât şi cei legați de strategiile firmelor trebuie să fie măsurați şi influența lor trebuie validată statistic.

MĂSURAREA CAPACITĂȚII INOVATIVE

Abilitatea unei firme şi a economiei de a genera noi idei este greu măsurabilă.

Dificilă este, în primul rând, încercarea de a identifica corect factorii responsabili de dezvoltarea capacității inovative a unei economii. Cheltuielile cu cercetarea ştiințifică/tehnologică autohtonă au fost, de multe ori, luate drept element cantitativ în evaluarea potențialului creşterii competitivității şi a capacității inovative a unei firme sau economii în ansamblu. Importurile de tehnologie modernă sunt şi ele apreciate ca factor de creştere a productivității. Cunoştințele şi abilitățile profesionale acumulate în timpul şi după terminarea şcolii sunt şi ele elemente ce s-au dovedit absolut necesare. Totuşi, în lipsa unui mediu economic şi cultural care să stimuleze inovația, cele de mai sus nu sunt de ajuns. Mediul caracterizat de stabilitate macroeconomică, respectarea drepturilor de proprietate, un sistem bancar şi financiar capabil să evalueze corect riscul şi să finanțeze inovația, precum şi o comunitate economică, politică şi socială care să respecte şi să aprecieze corespunzător spiritul inovativ şi antreprenorial sunt elemente fără de care o economie nu va deveni prosperă.

Porter şi Stern au evidențiat faptul că, deoarece factorii de mai sus se intercondiționează organic, o evaluare corectă a capacității inovative trebuie să realizeze un model integrat în care să se regăsească, în interrelaționarea lor, toate variabilele respective. Pornind de la această premisă, autorii au elaborat aşa-numitul **indice al capacității inovative naționale (ICI)**.

O a doua provocare în cuantificarea capacității inovative este legată de greutatea cu care pot fi create unități de măsură pentru anumite variabile, precum politica de stimulare a inovației sau mediul de susținere a clusterelor.

Deşi nu este un instrument perfect de măsurare, indicele capacității inovative a unei economii reprezintă un indicator important în compararea performanțelor naționale şi, mai cu seamă, în identificarea factorilor care determină aceste rezultate.

Indicele inovației

Pentru măsurarea nivelului performanței unei țări în domeniul inovației, Porter şi Stern utilizează un indicator comparabil şi viabil la nivel internațional, *numărul de brevete de invenții* înregistrate la Oficiului pentru Înregistrarea Brevetelor de Invenții şi Mărci din SUA (United States Patent and Trademark Office – USPTO) pe cap de locuitor. Alegerea acestui indicator este justificată de către autori prin faptul că înregistrarea propriu-zisă a unei mărci/inovații la USPTO urmează o procedură riguroasă care asigură standarde internaționale de evaluare a calității inovative a produsului respectiv.

Pe baza datelor furnizate de Raportul Forumului Economic Mondial asupra competitivității, acest indicator este apoi corelat cu variabilele considerate responsabile pentru inovare, iar cele care se dovedesc a fi statistic semnificative sunt grupate în patru subindici ce compun ICI:

1. ***personalul tehnologic***, care reprezintă grupul de resurse umane ce pot fi utilizate în scopul inovării în cadrul unei economii;
2. ***infrastructura instituțională*** compusă din instituțiile şi politicile de sprijinire a dezvoltării inovației;
3. ***mediul de susținere a dezvoltării clusterelor*** inovative;
4. Modul de funcționare a ***interrelațiilor*** între factorii de mai sus.

Dacă personalul tehnologic este calculat ca procentaj al numărului de oameni de ştiință şi ingineri în totalul forței de muncă, pentru ceilalți trei subindici s-au utilizat date din studiul anual de opinii realizat în cadrul Raportului Forumului Economic Mondial asupra competitivității. Variabilele independente reținute pentru fiecare subindice ca urmare a corelației statistice semnificative cu variabila dependentă brevete internaționale sunt următoarele:

Infrastructura inovațională	**Mediul dezvoltării clusterelor**	**Calitatea relațiilor**
Eficiența protecției proprietății intelectuale Capacitatea unei economii de a-şi reține inginerii şi oamenii de ştiință în țară Dimensiunea impozitelor şi disponibilitatea creditelor pentru activitatea de cercetare-dezvoltare	Sofisticarea şi presiunea pentru inovare a cererii interne Oferta locală de servicii de cercetare şi instruire Dezvoltarea clusterelor locale	Calitatea instituțiilor de cercetare Accesul la capital de risc

Indicele capacității inovative este apoi calculat ca sumă a valorii subinidicilor, iar țările analizate sunt abordate după mărimea sa.

Indicele inovației şi indicele competitivității

Indicele capacității inovative este strâns corelat cu indicele competitivității naționale, dovedindu-se astfel rolul primordial pe care inovația îl joacă în creşterea competitivității unei economii.

Analiza acestei dependențe conduce la identificarea a trei modele principale:

- **Primul model** cuprinde țările ce reprezintă tipul „economiilor cu dezvoltare echilibrată”.[1] În aceste țări, capacitatea inovativă creşte odată cu sporirea competitivității pentru a crea un standard de viață ridicat. Dacă acest trend se păstrează, aceste țări vor evolua cu trecerea timpului spre poziții caracterizate de venituri personale mai ridicate şi deci spre creşterea nivelului de trai al populației.
- **Al doilea tip de model** este reprezentat de țările care îşi bazează performanța economică în cea mai mare parte pe resurse naturale locale sau pe o localizare geografică mai avantajoasă decât a altor țări. Aceste economii reuşesc să obțină rezultate naționale – precum PIB pe locuitor – mai ridicate decât le-ar permite activitatea inovativă desfăşurată. Autorii consideră Grecia, Norvegia, Islanda, Danemarca şi Argentina ca făcând parte din această categorie, considerând că, pe termen lung, progresul acestor țări va fi încetinit.
- **Al treilea model** este reprezentat de țările care au o capacitate inovativă peste nivelul de dezvoltare economico-socială actuală. Țări precum China, India, Taiwan, Israel sau Finlanda au un potențial inovativ care, chiar dacă nu a dus încă la un nivel de trai ridicat, va putea propulsa aceste țări în viitorul apropiat.

În concluzie, analiza capacității inovative naționale demonstrează importanța covârşitoare pe care o are mediul economic şi politicile naționale în atingerea unor performanțe notabile în domeniul inovației. Cadrul instituțional, politicile de susținere şi mediul general în care se dezvoltă procesul inovativ sunt elementele fundamentale ale obținerii productivității investițiilor în inovație. În acelaşi timp, modul cum firmele reuşesc să-şi adapteze strategiile şi practicile noilor provocări ale societății informaționale constituie, la rândul său, o condiție esențială a construirii unei capacității inovative individuale şi naționale.

[1] Michael Porter, Scott Stern, *Capacitatea inovativă națională,* în Raportul Forumului Economic Mondial pentru 2000, p. 15.

CONCLUZII: NOI OPORTUNITĂȚI STIMULATIVE ALE IMM

Competiția globală şi economia bazată pe cunoştințe oferă întreprinderilor, în general, şi IMM, în particular, oportunități deosebite de dezvoltare. În acelaşi timp însă, economia contemporană creează şi provocări importante, mai ales țărilor în curs de dezvoltare sau aflate, precum România, în procesul de consolidare a economiei de piață.

Pentru a răspunde eficient noilor condiții şi a susține dezvoltarea IMM, guvernele sunt puse în fața necesității dezvoltării unor politici de deschidere a economiei locale către comerțul internațional şi investițiile străine, a realizării de alianțe regionale sau globale şi a creării de noi oportunități pentru integrarea IMM în jocul economic mondial. Pentru atingerea acestui obiectiv, politicile guvernamentale trebuie să asigure un mediu stimulator pentru IMM, în care barierele administrative să fie reduse esențial, iar cadrul legislativ să permită creşterea competitivității IMM.

Deoarece IMM îşi pot depăşi limitele impuse de dimensiunea redusă şi pot obține oportunități importante din participarea în schimburile internaționale, guvernele vor încuraja crearea de rețele ce includ IMM la nivel național, regional sau mondial.

Creşterea cooperării internaționale şi a relațiilor IMM cu parteneri din țări vecine ridică probleme de coordonare legislativă pentru a permite dezvoltarea de parteneriate eficiente între firme din țări diferite. Politicile guvernamentale trebuie să țină seama de necesitatea armonizării legislative, un exemplu semnificativ fiind eforturile Uniunii Europene în acest sens. Mai mult decât atât, sprijinirea investițiilor în infrastructură, care să faciliteze transportul transfrontalier, este un element important în stimularea relațiilor comerciale între țări apropiate geografic şi realizarea de clustere regionale.

Crearea unui cadru stimulativ pentru investițiile străine şi realizarea de parteneriate comerciale cu firme mari sau IMM din alte țări trebuie, de asemenea, să fie o preocupare majoră a guvernelor ce doresc ca firmele mici şi mijlocii naționale să-şi sporească participarea internațională. Protecția proprietății intelectuale reprezintă, printre altele, un element de atractivitate fundamental pentru creşterea numărului de firme inovatoare locale sau străine care sunt astfel încurajate să demareze activități de cercetare-dezvoltare în țara respectivă. De asemenea, reducerea barierelor în calea intrării de noi firme mici şi mijlocii locale pe piață, precum şi stimularea creării de alianțe strategice între ele conduc la creşterea concurenței, eliminând astfel eventualele riscuri de monopol al firmelor mari, puternice ce pătrund într-o anume zonă geografică.

Guvernele trebuie să fie facilitatori ai creării de structuri de cooperare între IMM şi între acestea şi firmele mari. Instituţiile guvernamentale pot acţiona ca furnizori de informaţii sau pot sprijini organizaţiile capabile să ofere acest serviciu IMM. Fără asistenţă în obţinerea de informaţii despre parteneri, oportunităţi de cooperare sau mijloace de autopromovare, firmele mici, din cauza resurselor limitate, pot avea doar un acces redus la date despre piaţa internaţională. Desigur, noile facilităţi din domeniul tehnologiei informaţiei şi comunicaţiilor ajută IMM să poată intra pe piaţa internaţională mai uşor, dar ele sunt încă clar defavorizate în raport cu firmele mari şi necesită intervenţii targhetate ale agenţiilor de sprijin, guvernamentale sau neguvernamentale.

În raportul final al Forumului economiei bazate pe cunoaştere organizat de Banca Mondială şi Uniunea Europeană la Paris, în 19-22 februarie 2002,[1] se identifică *patru elemente esenţiale* pentru proiectarea unei strategii naţionale care să susţină dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaştere:

- crearea stimulentelor economice şi a unui regim instituţional care să încurajeze diseminarea cunoştinţelor în toate sectoarele economiei, sporirea antreprenoriatului şi facilitarea transformărilor pe care le aduce revoluţia informaţională în toate palierele economice şi sociale;
- crearea unei societăţi de oameni cu abilităţi profesionale superioare, flexibili şi inovativi, prin ***accesul larg la educaţie şi susţinerea acestuia prin finanţare public-privată;***
- ***construirea unei infrastructuri informaţionale*** şi a unui sector al tehnologiei informaţiei şi telecomunicaţiilor competitiv şi inovativ;

realizarea unui sistem integrat şi eficient al organizaţiilor inovatoare, care să includă firme, centre de cercetare, universităţi şi reprezentanţi ai societăţii civile, precum asociaţii şi fundaţii ce promovează deschiderea către cunoaştere şi aplicarea acesteia în afaceri.

[1] *Using Knowledge for Development in EU Accession Countries*, raport final al Forumului economiei bazate pe cunoaştere al Bancii Mondiale şi Uniunii Europene, Paris, mai 2002, pe site-ul Băncii Mondiale: www.worldbank.org/eca/knowledgeeconomy.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 198-199/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

CONDUITA POLITICII MONETARE ÎN CONTEXTUL STRATEGIEI ȚINTIRII INFLAȚIEI

dr. Napoleon POP

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

Supunem atenției specialiştilor – şi nu numai acestora – o lucrare care poate fi considerată o sinteză documentară. Ea poate fi privită ca atare, dacă avem în vedere multitudinea problemelor expuse într-un spațiu restrâns. Dacă avem în vedere încercarea de a evidenția sensibilitatea subiectului abordat, din punct de vedere teoretic, a celor aduse la cunoştința practicienilor (de menționare a unor studii empirice elaborate fie în laboratoarele băncilor centrale, fie în institute de cercetare), a demersului practic în care numeroase bănci centrale sunt implicate prin aplicarea celei mai noi strategii de politică monetară (cu rezultate conforme fenomenului de globalizare şi integrare financiară), atunci am îndrăzni sugestia ca lucrarea să fie privită ca o analiză documentară a domeniului, enunțând o selecție de teme care ar trebui să incite la cercetări proprii.

Multe lucruri par clare, după cum multe altele rămân obiect contradictoriu de dezbatere. De multe ori fenomenologia politicii monetare pare să fie „precizată" cel mult cu acuratețea teoriei norului electronic, unde – probabilistic – s-ar afla un electron. Dar nu limita ştiinței în domeniu ar trebui depăşită, cât mai ales aprofundarea, poate spre un alt nivel, al unuia din cele mai complexe mecanisme de transmisie în domeniul economic, necesar asigurării stabilității generale a prețurilor, ca obiectiv fundamental prezent al băncilor centrale. Domeniul monetar cumulează multe consensuri la nivel de teorie generală, dar are şi disensiuni mai ales la nivelul de rafinamente, ceea ce face din conduita politicii monetare a unei bănci centrale o materie de studiu mai mult decât fascinantă.

Politica monetară este pentru economie ceea ce este fizica cuantică pentru materia universului. Comparația nu se doreşte gratuită, dacă vom observa că cifrele mici şi dozajul acestora în mix-ul de instrumente care dau conținut politicii monetare au forța de a „mişca" economii grele, masive spre un potențial de creştere sustenabil, adică exact ceea ce poate face un atom, privit ca o particulă minusculă a materiei, într-un reactor nuclear cu o masă de mii de tone.

Această observație se doreşte să fie centrală pentru înțelegerea lucrării, întrucât ea l-a determinat pe autor să încerce acest efort de analiză şi sinteză documentară. Demersul însă are în vedere şi un „aspect colateral", nu lipsit de importanță: acela de a da mai mult accent preocupărilor monetare existente de altfel la nivelul Centrului de Cercetări Financiare şi Monetare, dar care au o vizibilitate mai mică, pusă pe seama fie a modestiei, fie a „domeniului rezervat" celor cu responsabilități în domeniu, mulți dintre aceştia fiind plecați chiar din centrul de cercetări menționat. Dacă ceva este neconvingător în această prezentare, atunci avem în față invitația necesității multiplicării cercetărilor în do-

meniu, pentru precizie şi dezvoltare, în chiar „locul academic natural”, unde au crescut câţiva din profesioniştii de astăzi, spre mândria instituţiei de ieri şi azi. Un nou eşalon de cercetători cu aplecare spre problemele monetare trebuie, ca urmare, stimulat, atât pentru fascinaţia subiectului, cât şi pentru o posibilă carieră în zona practică, confirmată deja prin experienţe de succes.

Noile oportunităţi deschise atât de integrarea europeană cât şi de perspectiva adoptării euro sunt un prilej de a îndesi dezbaterile ştiinţifice şi/sau implicările directe.

dr. Napoleon POP
Director
Centrul de Cercetări Financiare
şi Monetare “Victor Slăvescu”
INCE, Academia Română

CAPITOLUL I
PRELIMINARII ALE STRATEGIEI ȚINTIRII INFLAȚIEI

În țările cu economie emergentă se observă o creştere importantă a rolului politicii monetare. Modul de abordare a fenomenului inflaționist ține atât de problematica generală a macrostabilizării în contextul transformărilor sistemice, reprezentate de demersurile spre o economie de piață funcțională, cât şi de procesul de liberalizare a contului de capital, ca unul din instrumentele de conexare a economiilor emergente la economia şi finanțele globale şi de convergență a performanțelor economice între partenerii la comerțul internațional, cu cele bune (deschidere, integrare) şi cele rele (riscuri de volatilitate şi speculații). Trebuie evocat şi motivul că mişcările de anvergură ale capitalului global după 1990 au determinat multe țări emergente să abandoneze regimul cursurilor de schimb fixe, chiar să-l nuanțeze pe cel de *managed – floated*, recentele dezvoltări parcă reducând divergențele în punctele de vedere cu privire la conduita politicii monetare într-un mediu al capitalului globalizat.

În mod tradițional, politicile monetare se bazau pe urmărirea comportamentului instrumentelor monetare, dar inovațiile financiare şi apariția de piețe financiare tot mai sofisticate în contextul amintit – al unor fluxuri internaționale de capital mari şi foarte mari – au făcut ca acest lucru fie să devină ineficient, fie să mai poată fi aplicat cu mare dificultate. Ca urmare, băncile centrale au trecut într-un număr din ce în ce mai mare şi cu mai mult curaj la abordarea țintirii directe a inflației, cu rezultate practice demne de luat în considerare de teorie, pe baza noilor studii empirice. Abordarea țintirii directe a inflației, sprijinită de măsuri adecvate de politică fiscală a ajutat băncile centrale să asigure un *trend soft* proceselor dezinflaționiste, ajungând chiar să stabilizeze creşterea economică. În foarte multe cazuri, noua abordare a adus beneficii politicilor monetare şi din punct de vedere al coerenței, transparenței şi credibilității acestora, observând că rezultate relativ bune au fost obținute chiar în economii mai puțin pregătite de țintirea directă a inflației, dacă ne referim, de exemplu, la regimul cursului de schimb controlat, baza îngustă a activelor financiare naționale, lipsa instrumentelor de *hedging* a riscului valutar sau chiar gradul de euroizare/dolarizare a economiei naționale.

Țintirea inflației a fost îmbrățişată nu numai de țările emergente, sub influența factorilor menționați, dar şi de țări dezvoltate industrializate, experiența acestora din urmă încurajând demersul primelor. Țări ca Marea Britanie (1992), Noua Zeelandă (1989), Canada (1991), Norvegia (2000), Israel (1991), Islanda (2000), Africa de Sud (1999), care aplică cu succes țintirea inflației, nu neapărat în condiții economice similare, se numără printre „misionarii” expansiunii experi-

enței proprii şi a conceptualizării politicii monetare orientate spre țintirea inflației. Țări ca Cehia (1997), Ungaria (2000), Polonia (1998), Peru (2001), Chile (1990), Filipine (2001) sau Brazilia (1998) vin să demonstreze prin rezultate, uneori poate mai puțin concludente, că țintirea inflației în propriile economii este o soluție adaptată realităților descrise pe plan global, ca surse ale unor şocuri asimetrice care trebuie absorbite.

Istoric privind, țintirea inflației a fost introdusă de Banca de Rezerve a Noii Zeelande, la începutul anului 1990, după care, în cei 16 ani care au trecut, alte 23 de țări au adoptat aceeaşi conduită de politică monetară bazată pe țintirea inflației. Legat de istoria şi experiența țintirii inflației, trebuie remarcat faptul că toate analizele dedicate acestui demers au început în departamentele de cercetări ale băncilor centrale şi numai ulterior acestea s-au extins în lumea academică. În ultimii 10 ani însă, asistăm la un efort conjugat al cercetătorilor din bănci şi ai celor din lumea academică în dezvoltarea subiectului țintirii inflației, efort care s-a dovedit benefic ambelor părți.

Noua strategie a Băncii Naționale a României (BNR) – de reducere a inflației prin țintirea ei directă – se aplică pe un interval de manifestare a acestui fenomen de la sub 10% pe an, până la limita de convergență nominală impusă de viitoarea calitate a României de țară membră a Uniunii Europene (UE) şi, implicit, a Uniunii Economice şi Monetare (UEM). Această strategie, începută în a doua jumătate a anului 2005, vizează nu numai stabilitatea generală a prețurilor de care trebuie să se bucure o economie aflată în creştere sustenabilă, într-un mediu de stabilitate financiară, ci şi pregătirea acesteia în vederea adoptării monedei unice, euro, pe termen mediu.

După cum este binecunoscut, actualul proces de dezinflație, de la o inflație de 9,3% în 2004 spre ținta de 7,5% plus, minus 1pp în 2005, 5% în 2006 şi 4% în 2007, este cel mai dificil, întrucât dozajului instrumentelor de politică monetară trebuie să i se confere caracteristici de mare acuratețe: paşi mici, gramaj aproape imponderabil, acuitate în monitorizare, evaluare în timp real, atenție rafinată, structurare optimă a măsurilor specifice într-un *mix* de politici sustenabile, fler, inovație şi, mai ales, o privire de perspectivă realistă. Un astfel de dozaj are însă nevoie de informație detaliată, la rândul ei reprezentativă şi bine structurată, de o bună intuiție a perspectivelor, bazată atât pe experiență, cât şi pe modelarea econometrică, şi, nu în ultimul rând, de un *design* rațional al aşteptărilor/ anticipațiilor.

Mai mult ca oricând şi oriunde, în politica monetară dictonul ”înțelege bine prezentul pentru ca să vezi corect viitorul”, va trebui să-şi găsească o bună aplicare. Se utilizează, cu predilecție în prezent, şi de altfel în conexie directă cu conduita politicii monetare, expresia *forward looking*, având un înțeles mult mai suplu şi complex decât simpla traducere, înțeles asupra căruia vom reveni.

Calitatea unei politici monetare constă în capacitatea ei de a pune în mişcare, cu instrumentele specifice, în limite şi pe direcții aproape dorite, a

unei serii de mecanisme care, la rândul lor, determină anumite acţiuni sau comportamente ale agenţilor economici, toate influenţând, în final şi pe termen relativ mai lung, evoluţia unor variabile economice importante cum sunt:

- producţia;
- ocuparea forţei de muncă;
- preţurile.

Tot acest lanţ defineşte ***mecanismul de transmisie*** al politicii monetare, subiect capabil să genereze variate puncte de vedere şi chiar dispute, exact între specialiştii care, de regulă, îi înţeleg complexitatea şi caracteristicile generale.

1. Scurte aserţiuni despre politica monetară

Alături de celelalte politici economice (fiscale, bugetare), politica monetară are un rol deosebit în determinarea calităţii dezvoltării unei economii, de regulă neinflationiste şi sustenabile pe termen lung. Modalitatea de acţiune prin politica monetară este apelarea la măsuri pe termen scurt circumscrise unor instrumente specifice acesteia, cu efect corectiv pe termen mediu, pentru a susţine, cel puţin potenţial, o creştere economică sănătoasă pe termen lung, de regulă în condiţiile absenţei unor şocuri de anvengură, imprevizibile şi imposibil de absorbit prin continuitatea normală a aceleaşi politici economice generale.

Modul prin care politica monetară îşi exercită influenţa asupra economiei poate fi explicat concis prin rolul specific al băncii centrale (de altfel esenţial şi devenit monopol) în crearea şi buna funcţionare a bazei monetare de care are nevoie o economie în expansiune. Baza monetară asigurată de banca centrală este formată din moneda bătută/bancnotele tipărite puse în circulaţie şi rezervele de aur şi valutare, acestea din urmă având gradul cel mai ridicat de convertire în lichiditate. În virtutea acestui monopol, banca centrală este capabilă să influenţeze condiţiile de pe piaţa monetară prin injecţie sau retragere de lichiditate şi prin nivelul dobânzilor la care face aceste operaţiuni de piaţă.

Modificările în nivelul dobânzilor pe termen scurt (dobânda de politică monetară, dobânzile facilităţilor de depozit sau de credit etc.) de pe piaţa monetară, dictate de banca centrală, pun în mişcare mecanisme sau determină reacţii/acţiuni/comportamente ale agenţilor economici, toate acestea influenţând, în ultimă instanţă, prin mecanismul de transmisie a impulsurilor de politică monetară, evoluţia pe termen mediu a altor indicatori economici printre care producţia şi preţurile.

Mecanismul de transmisie a impulsurilor de politică monetară, un proces nu numai complex, dar şi controversat în ceea ce priveşte multitudinea de aspecte la care se referă sau pe care le incumbă, duce pe termen lung, după ce s-au manifestat toate ajustările induse, la o modificare în cantitatea de

bani din economie. În condițiile în care celelalte principale variabile ale economiei se mențin constante (in special producția şi ocuparea forței de muncă), poate exista un efect de schimbare a nivelului general al prețurilor, ca urmare a modificării cantității de bani aflați în circulație. Un astfel de rezultat al politicii monetare defineşte **principiul neutralității pe termen lung a banilor,** expresia reflectând modul în care gândirea macroeconomică în general şi cadrul teoretic al politicii monetare au ajuns la anumite standarde sau repere de evaluare.

Astfel, se afirmă că, pe termen lung, veniturile reale şi gradul de ocupare al forței de muncă sunt determinate, în mod esențial, de tehnologie, de creşterea populației, de preferințele de consum şi de toate celelalte aspecte instituționale ale economiei[1] identificate ca factori de ofertă (*supply-side factors*). De aici rezultă câteva concluzii, **prima** din ele sugerând că, pe termen lung, banca centrală nu poate influența de fapt creşterea economică prin schimbarea sau, mai concret, prin creşterea masei monetare. Dar, acceptând aserțiunea generală că inflația este un fenomen monetar, rezultă că – pe termen lung – inflația ridicată şi nu creşterea economică este asociată cu creşterea masei monetare. Se ajunge la o **a doua concluzie** potrivit căreia modificarea prețurilor în economie, pe termen scurt, influențată de o serie de factori (cererea agregată, schimbările tehnologice sau şocuri ale prețurilor materiilor prime) imprimând impulsuri poate nedorite de către consumatori, poate fi contracarată prin ajustări ale masei monetare. Continuând raționamentul, ajungem la cea de a **treia concluzie** conform căreia o bancă centrală, aplicând modificări pe termen scurt în masa monetară, poate controla tendințele pe termen mai lung în nivelul general al prețurilor şi implicit al inflației.

Care este sensul cel mai corect al acestui **control** exercitat de banca centrală? Atât cercetările empirice, cât şi cele teoretice, conduc la recunoaşterea unanimă că implicarea băncii centrale **în asigurarea stabilității prețurilor** este contribuția acestei instituții la creşterea bogăției economice a unei țări şi la întărirea potențialului de creştere economică viitoare a acesteia. Aceleaşi cercetări empirice şi teoretice au scos în evidență alte două aspecte importante:

(i) existența unei corelații/ asocieri relativ strânse între creşterea masei monetare şi inflație ne trimite la ideea că o politică monetară bine condusă pe termen lung este benefică unei economii;

(ii) costurile pe care le implică fie inflația, fie dezinflația sunt în egală măsură substanțiale pentru o economie, iar acestea trebuie asumate dacă obiectivul final este stabilizarea creşterii economice.

Cele două aspecte, întărind idei poate percepute deja, respectiv **avantajele stabilității prețurilor într-o economie**, subliniază necesitatea **conducerii**

---

[1] *Drepturile de proprietate, politica fiscală, politicile sociale, măsurile de flexibilizare a pieței muncii stimulentele, inflația de capital şi muncă, investițiile în resursele umane.*

independente a politicii monetare, ca atribut şi responsabilitate a băncii centrale (care nu pot fi împărţite cu alte entităţi).

Concluzia concluziilor este că rolul politicii monetare este, în principal, de a asigura stabilitatea preţurilor într-o economie, de regulă, pe termen mediu.

2. Beneficiile stabilităţii preţurilor

Încercând o definiţie a stabilităţii preţurilor într-o economie trebuie să renunţăm la tentaţia de a pune un semn de egalitate între stabilitate şi egalitatea preţurilor. Definirea stabilităţii preţurilor are sens, într-o economie, numai în raport cu modul în care această „stare" a preţurilor contribuie la dinamica activităţilor economice şi asigură un grad cât mai înalt de ocupare a forţei de muncă.

Ca urmare**, obiectivul stabilităţii preţurilor**, are două accepţiuni concomitente:

(i) se referă la nivelul general al preţurilor într-o economie;

(ii) implică evitarea atât a inflaţiei, cât şi a dezinflaţiei prelungite, ambele afectând calitatea creşterii economice cu un impact social negativ.

Beneficiile stabilităţii preţurilor constau în contribuţia la creşterea economică şi angajarea forţei de muncă prin anumite modalităţi. Iată câteva exemple:

- **alocarea eficientă a resurselor:** stabilizarea în nivelul general al preţurilor permite recunoaşterea cu uşurinţă, de către cei interesaţi, a modificărilor în preţurile relative, acestea din urmă nemaifiind opturate de fluctuaţiile în nivelul lor general. Ca urmare, piaţa inspiră alocarea cea mai bună a resurselor, acolo unde ele pot deveni cele mai productive;
- **creditul ieftin:** ieftinirea împrumuturilor se produce ca urmare a renunţării de către creditori la compensarea riscului inflaţionist cu deţinerea unor garanţii nominale pe termen lung. Reducerea acestui risc prin scăderea nivelului dobânzilor percepute la creditare este dovada unei politici monetare credibile, care stimulează utilizarea capitalului şi investiţiile;
- **semnal în orientarea şi menţinerea pe termen cât mai lung a resurselor în domenii productive:** credibilitatea în menţinerea stabilităţii preţurilor reduce la minimum intenţia indivizilor sau a firmelor de a-şi deturna resursele din domeniile productive pentru a se asigura împotriva inflaţiei viitoare. Acest lucru se întâmplă sub forma investiţiilor în obiecte de valoare fără utilitate economică imediată, domeniile productive fiind private fie de investiţii, fie de capital de lucru;
- **eliminarea sau menţinerea la nivel minim a distorsiunilor din sistemele de impozitare şi asigurări sociale, care pot fi excedate**

atât de inflație, cât şi de dezinflație: în cele mai multe cazuri, astfel de distorsiuni au creat stimulente perverse cu modificări în comportamentul agenților economici, implicând ulterior costuri reale suplimentare. Trebuie avut în vedere că, de regulă, sistemele fiscale şi de asigurări sociale nu permit o indexare imediată şi de 100% a oricăror impuneri şi contribuții la inflație;

- **eliminarea percepției şi acțiunii inflației ca o taxă asupra deținerilor în numerar**: acest aspect minimizează efectul de sărăcire ulterioară a celor ce încearcă să economisească, ca urmare a creşterii costului tranzacțiilor din lipsă de numerar;
- **menținerea coeziunii sociale şi a stabilității politice:** stabilitatea generală a prețurilor previne redistribuția ulterioară a bogăției şi a veniturilor, ca urmare a unor măsuri neinspirate în asigurarea acestora împotriva inflației. De regulă, grupurile cele mai defavorizate ale unei societăți suferă cel mai mult de pe urma inflației, neavând decât posibilități limitate de a se pune la adăpost de efectele inflației.

Aceste câteva modalități de manifestare a beneficiilor stabilității prețurilor, în sensul definit mai sus, echivalează cu aşteptările cele mai bune ale populației în calitate de consumator sau de investitor, atunci când ne referim la creşterea economică, ocuparea forței de muncă, creşterea veniturilor reale şi transformarea lor în bogăție, consolidarea potențialului productiv al economiei, coeziunea socială şi stabilitatea politică. Aceleaşi modalități sugerează că însăşi banca centrală, care asigură stabilitatea prețurilor printr-o politică monetară adecvată şi credibilă, îşi aduce **o contribuție substanțială** la realizarea obiectivelor economice ale unei națiuni. O astfel de concluzie cu privire la rolul băncii centrale, este fundamentată pe numeroase evidențe economice în timp şi spațiu, confirmând că economiile cu inflație redusă au demonstrat, de regulă, o creştere mult mai dinamică în termeni reali şi pe termen lung.

3. Teorie şi practică în țintirea inflației

Țintirea inflației apare, în prezent, ca un element elaborat mult mai coerent şi bine argumentat în teorie şi practică, cu sublinierea faptului că o conduită a politicii monetare a unei bănci centrale – axată pe o astfel de strategie – nu este în conflict cu cauzele teoretice ale explicării inflației sau a mecanismelor şi instrumentelor de combatere şi ținere sub control a acesteia. Din contră, țintirea inflației trebuie considerată un rafinat element teoretic aplicabil unei anume situații reale, cu o mai adecvată stabilire, dar şi fixare a priorităților, urmată de un demers reprezentat de o conduită de politică monetară în consecință.

Teoria monetaristă a inflației şi cea a inflației indusă prin costuri aflate într-o ecuație (în care regăsim într-un alt plan manifestarea presiunilor inflațio-

niste din partea cererii şi, respectiv, a ofertei) par să-şi găsească, prin țintirea inflației, o soluție oarecum în afara constrângerilor individuale ale fiecărei abordări. Această şansă de convergență (Mc Callum şi Bennett, 2000) pare să fie cu atât mai interesantă cu cât o strategie de țintire a inflației s-a dovedit propice pe tronsonul de dezinflație cel mai dificil, dar absolut necesar de parcurs. Acest tronson este însă proxim acelei stabilități generale a prețurilor, în raport cu care creşterea economică devine sustenabilă şi convențional neinflaționistă pe termen lung (deşi orice creştere economică este generatoare de o inflație, condiția fiind ca aceasta să rămână în limite benigne).

Un precedent major al noilor orientări în combaterea inflației – țintirea inflației fiind oarecum la modă în peste 20 de țări – a fost reprezentat de mişcările capitalului global din anii ‘90, mişcări incluzând trepte şi etape de liberalizare în acest domeniu.

Angoase teoretice privind liberalizarea contului de capital au fost învinse de practică şi necesitățile ei, chiar cu riscuri şi crize majore, izolate cu dificultate. Contaminarea globală a fost însă stăvilită, experiența demonstrând că riscurile liberalizării mişcării capitalurilor trebuiau nu contemplate prin evocarea şi chiar încriminarea **curajului prematur,** ci mai ales **bine gestionate.**

Mişcarea capitalului global – parte integrantă a globalizării financiare – nu mai poate fi oprită pe temeiuri teoretice, ea fiind o realitate inevitabilă bazată mai puțin pe riscuri, cât mai ales pe beneficiul “*boom*-ului” economic mondial. Într-o astfel de situație, lupta adevărată trebuie dusă nu pentru preamărirea avertismentelor teoretice, ci pentru asigurarea sănătății şi structurii adecvate a sistemului financiar național, orientat spre susținerea unei creşteri economice sănătoase.

Procentul major menționat mai sus a fost acompaniat însă şi de o preocupare mai atentă privind rolul băncilor centrale în economiile deschise fluxurilor comerciale şi financiare externe, cu regimuri de politici de curs diverse, accentul fiind pus pe conceptul stabilizării şi stabilității prețurilor. Procesul liberalizării mişcării capitalului – practic globalizat – alături de **conceptul stabilității prețurilor** (devenit obiectiv prioritar al băncilor centrale) au determinat abandonarea regimurilor de cursuri fixe paralel cu proiectarea de instituții şi politici monetare (Khan-2005) care să dea credibilitate obiectivului de reducere a inflației.

Această nouă combinație (Carare, Alina şi alții, 2002) – caracteristică ultimilor 10 ani – a determinat schimbări semnificative în *designul* şi conduita politicilor monetare (Schaechter, Andrea şi alții, 2000) în lume. Breşa făcută a constat în adoptarea unor regimuri de curs flexibile şi țintirea directă a inflației cu ajutorul şi implicarea atât a cercetărilor, cât şi a responsabilităților de politică monetară, miza fiind nu numai conduita de ansamblu a politicii de profil, ci şi reconceptualizarea instituțională a băncilor centrale pentru a putea răspunde acestor provocări.

Complexitatea noii situaţii a fost definită prin **imposibila trinitate** între mişcarea liberă a capitalului, o politică monetară independentă şi un regim de curs fix. În practică (Khan, 2005) poți opera concomitent numai cu două din cele trei politici. Se apreciază că dilema ar fi rezolvată de un regim/strategie de țintire directă a inflației, ceea ce stimulează chiar inovația în conduita politicii monetare, fără a aduce prejudicii caracterului ei general prudențial.

Demersul alegerii între ancorele nominale şi fixarea obligatorie pe una din ele ca obiectiv direct, are calitatea unei discipline în utilizarea, structurarea şi subordonarea instrumentelor de politică monetară (un *policy mix*), cu alegerea celui mai relevant şi reactiv mecanism de transmisie, astfel încât obiectivul dezinflației să fie atins printr-un proces nu numai sustenabil, dar şi credibil.

Valențele cunoscute până acum ale țintirii inflației, circumscrise majoritar în sfera aşteptărilor pozitive, nu trebuie interpretate ca aducând prejudicii complexului de abordări teoretice şi instrumentelor practice în conduita politicii monetare. Din contra, dacă vom asimila țintirea inflației mai degrabă unei inovații în domeniul politicilor monetare, atunci ar trebui să subliniem următoarele:

- politica monetară, în conduită, evoluează în raport cu realitățile economice, cele externe devenind parcă predominante în anumite cazuri, deşi planul de acțiune al unei politici monetare independente este exclusiv piața internă, economia națională;
- integrarea financiară şi globalizarea alertează şi stimulează conduita de politică monetară în ceea ce priveşte *mixul* de instrumente şi dozajul în sfera aceleaşi prudențialități, însă nelipsită de percepția unor abordări aparent contradictorii;
- globalizarea financiară în dimensiunea liberalizării mişcării capitalului aduce noi riscuri în condițiile manifestării unor perceptibile diferențiale de dobândă de referință, care impun o gestiune corespunzătoare prin instrumentele de politică monetară;
- examenul depăşirii riscurilor menționate poate fi trecut mai bine prin confruntarea cu acestea şi nu prin evitarea lor, liberalizarea şi globalizarea fiind inexorabile ca procese, indiferent de gradul de deschidere la un moment dat al unei economii;
- situația internă/națională, cu cât va întârzia compatibilizările de comportament cu cele predominant internaționale, în condițiile unei economii deschise, va întreține dileme conflictuale în conduita politicii monetare (dilema Tosowski) la care trebuie găsite soluții cu precădere “din mers”;
- dacă piața internă se caracterizează prin rigidități care permit o valorificare selectivă a oportunităților, acestea din urmă generate tocmai prin gradul deschis al economiei, atunci atenția la dezechilibrele ex-

terne ne împinge politica monetară până la măsuri puternic administrative, frustrante pentru sistemul financiar;

– deşi vorbim de abordarea *forward looking*, modelarea inflației încă "vine oarecum din urmă", încercând punerea în ecuații şi corelații a unor fenomene trecute, fie inconsistente cu realitățile viitoare, fie depăşite de evoluții prezente surpriză, cu toate încercările pentru selectivitate, izolare, tratare combinată a acestora etc.

4. Modelarea inflației ca instrument de acompaniere a deciziei de politică monetară

Modelarea fenomenului inflaționist a captivat mulți economişti, decelând din această preocupare nu numai importanța acordată acestuia, ci şi interesul de destructurare a cauzelor majore în componente capabile să-i explice nivelul, evoluția şi perspectivele într-un anumit context. Prezența puternică în literatura economică de specialitate (a se vedea sinteza "Inflația în România. Modelarea fenomenului inflaționist", coordonatori ştiințifici Mircea Ciumara şi Constantin Ciutacu, Colecție CIDE-Expert, 2004) sugerează dimensiunea şi implicațiile demne de luat în considerație a inflației asupra mediului economic şi social.

Parcurgerea atentă a multitudinii de modele impresionează prin diferențierile în abordare, încercările de combinare şi continuare, pentru a le conferi valențe noi, mai cuprinzătoare. Pledoaria punerii în ecuație a anumitor variabile de către autorii modelelor reprezintă încercarea neobosită a acestora de a oferi, în final, un instrument util în formularea politicii monetare. Este demn de semnalat că şi modificările în conduita politicii monetare au inspirat modelări ale fenomenului inflaționist, recunoscând în acest efort biunivoc utilitatea modelării fenomenului inflaționist pentru decizia în sarcina responsabililor de politică monetară.

Există posibilități multiple de grupare a modelelor dedicate inflației – dar preferăm evocarea unei grupări la îndemână (Pelinescu, 2004) – bazate pe aplicabilitate, criteriu care credem că este important şi în concordanță cu demersul urmărit în această lucrare.

Aplicabilitatea se referă la prognozarea inflației cu puncte de pornire diferite: de la baza teoriei monetare a inflației (Cagan, 1956; Bruno şi Fisher, 1990), prognozare pe bază de obiective reprezentate de prețuri şi salarii şi/sau *gap*-uri de la acestea (Amato şi Laubach, 2000); cu utilizarea tehnicilor de cointegrare (Juselius, 1992; Canova, 2001; Sekine, 2001; Orsi, 2001); pe baza diferențelor de viteză a circulației excesului de monedă, actuală şi pe termen lung (Hallman, Porter şi Small, 1991; Orphanides şi Porter, 1998).

Sunt demne de semnalat preocupările de modelare a inflației în România, incitate de o evoluție a acestui fenomen printre cele mai periculoase din regiune. Marea majoritate a acestor modele pleacă de la teoriile monetare (Bâlbâie, 1999;

Budină şi colaboratori, 1999, 2000, 2002; Pelinescu şi Scutaru, 1999; Boţel, 2002; Isărescu şi alţii, 2003), dar nu au fost omise cele bazate pe dinamica preţurilor în cadrul unor modele de echilibru general (Dobrescu, 1996-2000), pe factorul instituţional (Turlea, 2003), pe dinamica pieţei muncii (Albu, 1995, 2001 şi Agapie, 2002).

Surprinderea fenomenului inflaţionist în modelele de prognoză este supusă ipotezelor şi metodelor de lucru ale autorilor, dar acest lucru nu exclude complexitatea şi tenacitatea acestora în a oferi soluţii cantitative, analitice, de acompaniere şi completare a judecăţilor de valoare şi cu alte informaţii diferit prelucrate etc.

Fără a fi siguri de o reuşită, o resintetizare a efortului de modelare econometrică a fenomenului inflaţionist aduce la vedere multitudinea de indicatori din economia reală care pot fi asociaţi direct sau indirect, ostentativ sau discret cu transformarea evoluţiei preţurilor de orice fel într-un pericol inflaţionist. Pericolul inflaţionist a ridicat în mod logic problema necesităţii ţintirii a celui mai relevant dintre indicatorii cauzali ai inflaţiei şi cu ce instrument, prin ce mecanism, toate acestea ducând la formularea unei conduite a politicii monetare.

Din această perspectivă, multitudinea factorilor de bază de abordare a fenomenului inflaţionist duce, în mod implicit, la o diferenţiere de abordare directă sau indirectă a inflaţiei, prognoza acesteia rămânând centrală în procesul decizional ca parte componentă a conduitei politicii monetare.

Observarea limitelor în modelele de prognozare a inflaţiei întăreşte necesitatea unui *know-how*, atunci când vorbim de politica monetară, că responsabilii din domeniu trebuie să privească la o multitudine de indicatori ai economiei reale, că modelarea prognozării inflaţiei trebuie acompaniată de multe alte analize pentru a fi sigur pe dozajul de măsuri orientate spre un anume indicator, care în final, prin răspunsul dat să atenueze pericolul inflaţionist şi să readucă mulţi alţi indicatori pe aşa-numită curbă sau *trend* de potenţial, care să asigure stabilitatea generală a preţurilor.

Observăm, de asemenea, că autorii modelelor s-au confruntat cu rigidităţi, cu greutatea decompoziţiei unor date statistice, care – prin metodologia primară de calcul – ascundeau nuanţe de mare relevanţă pentru fenomenul inflaţionist, cea mai remarcabilă realizare fiind acceptarea decompoziţiei indicelui de măsurare a inflaţiei (CPI, PPI, CORE 1, CORE 2 şi chiar CORE 3). Chiar în economiile mature din punct de vedere al funcţionării pieţelor nu s-a reuşit – pe baza multitudinii de date disponibile, structural şi în dinamică – o modelare cât mai apropiată de realitate a fenomenului inflaţionist, dar acest lucru nu minimalizează relevanţa rezultatelor pentru decizia de politică monetară.

Modelele au relevat însă un lucru extrem de important, respectiv necesitatea ca acţiunea băncii centrale să fie imediată la producerea/sesizarea unui şoc, fără putinţa ca acesta să fie preluat ca atare, în totalitate de către preţuri.

Sesizarea, dar mai ales preîntâmpinarea şocurilor asimetrice poate fi considerat marele talent al unei bănci centrale, întrebarea firească fiind pe ce se poate baza ea, ca acest “har” să se manifeste ca atare. Modelarea fenomenului inflaționist încearcă să răspundă, măcar parțial, la această problemă şi, ca urmare, perfecționarea modelării în acest domeniu trebuie încurajată tocmai prin criteriul aplicabilității.

Nu întâmplător modelarea fenomenului inflaționist ne-a condus la precizări mai bune în zona necesității unei ancore nominale în controlul inflației, a pus în evidență, dar a şi stimulat, evoluția “cadrului monetar” de acțiune al băncii centrale.

Din lucrările dedicate modelării fenomenului inflaționist, ca o ultimă observație, nu ne-am propus prezentarea modelelor. Am încercat, însă, să formulăm acel “extract” absolut necesar cu care operează în prezent mai toate băncile centrale, care nu fac abstracție de modelele de prognozare a inflației, care au ca obiectiv prioritar asigurarea stabilității prețurilor şi care se bucură de un adevărat statut de independență față de orice ingerință de natură să-i contamineze decizia de politică monetară.

Nu putem încheia această subliniere fără să evocăm din gândurile recent exprimate de cel mai competent şi longeviv responsabil de politică monetară, Alan Greespon, preşedintele FED, al cărui ultim mandat a expirat la 31 ianuarie 2005: **”Modelele (de prognoză economică n.n.) pot devia în milioane de căi. De aceea, date de înaltă calitate şi la timp, sunt imputuri cruciale în procesul elaborării politicilor economice. Ori cât de greu ar fi să o realizezi, politica economică trebuie să privească pe termen lung... de altfel, instrumentele la îndemâna guvernului sunt, în fapt, cele mai adecvate în crearea unui mediu în care activitățile economice private să poată înflori pe termen lung”.**

Acest citat reproduce reflexiile lui Greespan cu prilejul rememorării perioadei când activa ca preşedinte al Consiliului Consilierilor Economici, în timpul Administrației Ford (1974-1977). Descriind însă filosofia sa, ca preşedinte al celei mai mari bănci centrale (Rezervele Federale – FED), în august 2005, Greenspan spunea: **“Responsabilii de politică monetară trebuie să se uite la prognozele rezultate din modelele econometrice, dar de aici trebuie să privească dincolo de ele, mai ales la posibilele lor consecințe. Aceştia trebuie să acționeze într-o manieră prin care să prevină cele mai primejdioase consecințe”.**

Greenspan, prin pozițiile exprimate mai sus, ne invită să acordăm o atenție sporită şi la o altă categorie de modele, respectiv la cele care îşi propun determinarea efectelor inflației. Orientarea a numeroase studii spre această problematică nu este întâmplătoare, atât timp cât acceptăm că obiectivul principal al politicii macroeconomice este reprezentat de creşterea constan-

tă/permanentă a producției cu angajarea adecvată a forței de muncă, în condițiile existenței unui nivel scăzut al inflației.

Teoria abstractizează această problemă în cunoscutul **efect-prag** dintre inflație şi creşterea economică, iar studiile încearcă să-l cuantifice prin procedee de estimare şi inferență. Deşi dezbaterea este încă deschisă, este acceptată ideea că inflația are o influență negativă asupra creşterii economice atât pe termen mediu, cât şi pe termen lung, ca urmare a impactului negativ în alocarea eficientă a resurselor. Acest lucru se produce întrucât inflația opturează, maschează semnalele de modificare a prețurilor relative, ca elemente esențiale într-un proces decizional care se doreşte eficient (Fischer,1993).

În acest context întrebarea la care trebuie să se răspundă ar fi care este nivelul acceptabil al inflației, astfel încât relația dintre aceasta şi creşterea economică să nu devină negativă. Implicit, este vorba de efectul-prag dintre inflație şi creşterea economică, despre care am amintit mai sus. Dezvoltarea acestui subiect, pe cât de interesantă, o vom limita însă, la câteva extrase din studii empirice (Țițan şi colaboratori, 2004):

- nivelul-prag al inflației peste care valoarea acesteia poate scădea în mod semnificativ este estimat la 1-3% pentru țările industrializate şi la 11-12% pentru țările în curs de dezvoltare;
- de regulă, la valori mici ale ratei inflației există o reacție neutră sau chiar pozitivă a creşterii economice;
- la o inflației de 8%, s-a testat existența unei rupturi structurale dintre inflație şi creşterea economică (Sarel, 1996);
- la un eşantion mare de țări (Gosh şi Phillips, 1998), există un efect-prag la o rată a inflației de 2,5%, ceea ce înseamnă (după Sarel) că la acest nivel inflația fie nu influențează în mod semnificativ creşterea economică, fie pune în evidență chiar un efect pozitiv asupra creşterii;
- pentru țările în tranziție, acelaşi efect-prag descris în alineatul de mai sus s-ar produce la o inflație-prag de 13% (Doyle şi Cristoffersen, 1998).

Fără îndoială, rezultatele descrise trebuie să fie considerate orientative, ele însele ridicând probleme fie legat de teste, fie de datele utilizate. Fenomenul în sine nu poate fi negat statistic, dar interpretarea rezultatelor nu oferă explicații cu privire fie la căile prin care inflația afectează creşterea economică, fie la identificarea predominanței unei cauzalități în raport cu care inflația este o variabilă exogenă sau endogenă creşterii economice.

Practica, în special din SUA şi UE (în special în euro-zonă), confirmă că scăderea inflației la o singură cifră şi păstrarea ei la 1-3%, ajută la creşterea performanțelor de creştere economică.

Un nou ingredient, **creşterea intermedierii financiare prin instrumentul dobânzii** pare să dea unele din răspunsurile aşteptate în raportul inflație-creştere economică, dar de aici se intră, practic, în intimitatea contemporană a politicii monetare la scară mare, de genul Uniunii Monetare. Relației empirice dintre dezvoltarea sectorului financiar şi creşterea economică îi vom acorda atenție din perspectiva asocierii la această ecuație şi a inflației. Relația trilaterală dintre finanțe – creştere – inflație scoate în evidență, pe baza studiilor lui Boyd, Lavine şi Smith (1996) şi Haslag şi Koo (1999), că dezvoltarea economică beneficiază de dezvoltarea sectorului financiar, dar aceasta din urmă poate fi reprimată de un nivel înalt al inflației. Analizele empirice mai vechi (Goldsmith, 1969; Mckinnon, 1973) şi mai recente (Khan, 2000; Levine, 1997) au relevat o legătură aproape robustă între creşterea economică şi dezvoltarea sectorului financiar în cele două dimensiuni fundamentale ale acestuia din urmă: adâncimea şi diversitate ofertei de servicii. Gestionând inflația, practic se acționează şi asupra direcționării fluxurilor monetare, influențându-se în mod indirect asupra polarizării intermedierii bancare spre diferite sectoare ale economiei reale. Dar, măsurile de contracarare a unei inflații ridicate presupun şi o reprimare a intermedierii financiare, presupus stimulative pentru creşterea economică, reprimare care se manifestă inclusiv în modificarea utilității activelor monetare (sterilizare în loc de creditare, de exemplu).

Relația trilaterală, atât cât i s-au putut demonstra legăturile, aduce în atenție necesitatea demonstrării, pe de o parte, dacă inflația peste efectul de prag influențează negativ creşterea economică în mod direct sau indirect „via” sectorul financiar şi pe de altă parte, dacă efectul benefic al dezvoltării sectorului financiar asupra creşterii economice implică o inflație constantă (Țițian şi echipa, 2004). Este de menționat că efecte posibile ale unei astfel de „transmisiuni” ale impulsului monetar sunt avute în vedere în procesul decizional al conduitei politicii monetare. Anvergura efectelor nu poate fi, însă, disociată de gradul de monetizare şi de bancarizare/intermediere a unei economii, apreciind că există o scară de manifestare raportată la un grad de intermediere mai mare sau mai mic.

Semnificativ pentru modul de percepție a acestor ultime corelații, avute în vedere de o bancă centrală, este o opinie recent făcută publică a unor reprezentanți ai Băncii Centrale Europene, conform căreia Uniunea Europeană are nevoie de fuziuni în sectorul bancar şi un grad şi mai mare de integrare financiară pentru a se asigura eficiența şi creşterea economică a pieței unice.

5. Despre rolul prezent al politicii monetare

Gradul de dezvoltare teoretică şi practică a politicii monetare, dar mai ales rezultatele acesteia au permis ca demersul pentru o conduită relativ optimă să facă apel la o abordare strategică, fiind treptat desprins de abordarea

simplistă, a unei sume de operaţiuni prin care o bancă centrală îşi exercită funcţiile. Necesităţile practice au decantat, până la urmă, două principii majore: primul, se referă la **generalizarea conceptului de strategie de politică monetară,** iar al doilea, la **definirea obiectivului primar al băncii centrale**, respectiv, menţinerea stabilităţii preţurilor, cu respectarea independenţei sale totale.

Aşa cum am văzut din tratarea modelării inflaţiei, pentru a ajunge la menţinerea stabilităţii preţurilor, întâi trebuie să se aibă în vedere care ar putea fi acel nivel al inflaţiei, care corespunde unei stabilităţi convenţionale a preţurilor. În al doilea rând, trebuie să răspundem la întrebarea în ce fel politica monetară poate exercita o influenţă pozitivă asupra economiei, în termeni de producţie şi angajare a forţei de muncă. Cele două aspecte se referă, în principiu, la un ideal, faţă de care multe ţări cu inflaţii ridicate – după standardele acceptate în prezent – aspiră să se apropie de el.

De aici rezultă, chiar cu claritate, că una este conduita unei politici monetare axate eminamente pe menţinerea stabilităţii preţurilor, şi alta este conduita politicii monetare pentru a ajunge mai întâi la o inflaţie mică, standard din punct de vedere fie al neutralităţii, fie al stimulării şi apoi în situaţia gestionării obiectivului primar. Diferenţele de conduită implică strategii diferite, fiecare structurând şi oferind un *timing* operaţiunilor simple ale băncii centrale într-o anumită manieră (chiar de *mix* de măsuri), raportată atât la teorii, cât şi la realităţile din economia reală.

Călăuzindu-ne de maxima lui Friedman potrivit căreia "inflaţia este, pe termen lung, un fenomen monetar", putem să explicăm ce face de fapt politica monetară şi cum îşi exercită aceasta rolul asupra economiei:

a) în virtutea monopolului băncii centrale, pe de o parte, de a emite însemne monetare şi pe de altă parte, de a fi furnizor de lichidităţi pentru instituţiile de credit bancare, banca centrală deţine şi monopolul creaţiei bazei monetare;
b) în acest fel, este explicabilă abilitatea băncii centrale de a influenţa condiţiile de pe piaţa monetară, respectiv prin modificarea nivelului dobânzilor pe termen scurt;
c) pe termen scurt, schimbările în nivelul dobânzilor de pe piaţa monetară, induse prin semnalul de dobândă de referinţă, pun în mişcare acţiuni ale agenţilor economici care vor determina modificarea unor variabile economice, cum sunt producţia sau nivelul preţurilor;
d) procesul declanşat de banca centrală este cunoscut sub numele de "mecanismul de transmisie a politicii monetare". Pe termen lung, când toate ajustările facilitate de acest mecanism vor fi fost realizate, se va produce o schimbare în cantitatea de bani din economie. Dacă toate

celelalte variabile economice rămân nemodificate, schimbarea în cantitatea de bani va modifica nivelul general la prețurilor;

e) aici se ajunge la dilema crucială: care schimbare în cantitatea de bani, determinând o modificare a nivelului general al prețurilor, nu este inflaționistă; şi ce modificare în nivelul general al prețurilor rămâne stimulativă pentru producție şi implicit, pentru creşterea economică;

f) dilema a dus la inventarea **principiului general al caracterului neutru pe termen lung al modificării masei monetare**, principiu care corespunde, în prezent, tuturor standardelor de gândire macroeconomică şi de teorie în domeniu. De aici, şi o reîntărire a concluziei că venitul real sau nivelul de ocupare al forței de muncă este determinat, pe termen lung, de factori mai concreți decât moneda, respectiv: tehnologia, evoluția populației, preferințele de consum şi o mulțime de alte aspecte instituționale ale cadrului economic (impozitarea, drepturile de proprietate, programele sociale, stimulentele în oferta de capital şi muncă, investiția de capital uman). Toate acestea din urmă, definesc *supply-side economics*, un rezultat benefic al unui *mix* de politici monetare şi economice pe termen scurt şi mediu controlând inflația.

g) o altă concluzie, cu relevanță în modalitatea şi eficiența de acțiune a băncii centrale, este aceea că banca centrală nu poate influența creşterea economică pe termen lung prin simpla schimbare a ofertei de bani. Coroborat cu ceea ce a zis Friedman, rezultă că ceea ce poate fi controlat de banca centrală este tendința de evoluție pe termen lung a prețurilor sau a inflației;

h) dacă acceptăm acum două postulate confirmate de numeroase studii şi cercetări empirice şi teoretice că (1) între creşterea masei monetare şi inflație există o legătură şi că (2) neutralitatea politicii monetare pe termen lung este benefică, atunci menținerea stabilității prețurilor, ca obiectiv primar al băncii centrale, contribuie pozitiv la potențialul de creştere a unei economii. Reversul problemei, nu atât de simplu de înțeles, este că atât inflația cît şi deflația, implică costuri semnificative suportate, la prima vedere, de banca centrală.

Văzând în rolul politicii monetare de fapt rolul băncii centrale şi reevocând faptul că prin politica monetară se poate influența, în final, numai nivelul general al prețurilor din economie, menținerea stabilității prețurilor este obiectivul natural, dar şi principal, al băncii centrale. Chiar dacă în mod indirect se afirmă că banca centrală sprijină politicile economice generale – condiționat însă de faptul de a nu prejudicia obiectivul stabilității prețurilor (ceea ce este echivalent cu sprijinul pentru o creştere economică sustenabilă neinflaționistă) – în nici un caz nu i se pot conferi atribuții/obligații directe în asigurarea creşterii veniturilor reale ale populației sau a unui grad ridicat de ocupare a forței de muncă.

O astfel de distribuție "nenaturală" de alte atribuții, pentru rolul băncii centrale, ar fi problematică nu numai din lipsa instrumentelor adecvate la îndemâna băncii centrale, dar ea este infirmată de decenii întregi de experiență practică. Multitudinea studiilor – având ca obiect această îndelungată experiență practică a băncilor centrale – sugerează, cel mult, că **politica monetară contribuie la îmbunătățirea percepțiilor privind perspectivele economice şi speranțele creşterii standardului de viață,** însă numai prin perpetuarea menținerii stabilității prețurilor.

6. Provocări actuale pentru politica monetară

Politica monetară, deşi se doreşte fluidă şi mai ales absorbantă a şocurilor fie de natura ofertei, fie de natura cererii, pentru a realiza stabilizarea prețurilor fără variații de anvergură, se confruntă permanent cu provocări. Acestea, deşi diverse, trebuie circumscrise, în primul rând, ariei primordiale de acțiune a politicii monetare, respectiv piața internă/economia națională. Ca urmare, o categorie de provocări sunt interne sistemului, obiect al politicii monetare, de o importanță covârşitoare, atunci când vorbim de performanța băncii centrale. Teoria, dar mai ales practica recentă europeană, ne atrag atenția asupra următoarelor provocări interne:

a) fundamentarea şi punerea în practică a politicii monetare precum şi raportul acestor aspecte cu starea economiei: funcțională sau disfuncțională;
b) conduita politicii monetare, în contextul inovațiilor financiare care pot influența procesele/mecanismele de transmisie ale impulsurilor acesteia;
c) evoluțiile divergente între politica monetară şi celelalte politici economice, în special cea fiscală;
d) influența tăriei/slăbiciunii mediului instituțional în care banca centrală îşi promovează politica monetară.

Provocările interne ale politicii monetare în formele descrise mai sus ridică în subsidiar trei probleme preocupante, în special din perspectiva eficienței conduitei politicii monetare şi a efectelor aşteptate. Fără să uităm de "gramajul fin" care trebuie dat impulsurilor de politică monetară, cele trei probleme se referă la **reprezentativitate, reactivitate şi penetrabilitate (sau difuziune) a politicii monetare**. Pe aceste trei probleme putem să le privim şi ca dimensiuni spațiale ale politicii monetare, întrucât, în încercarea de a le defini, abordăm, de fapt, cuprinderea manifestării respectivei politicii în lanțul complex reprezentat de cauzalități – evaluări – acțiune – efecte. De asemenea, tratarea celor trei probleme credem că pun într-o lumină mai clară şi concentrată provocările interne descrise mai sus.

- Prin **reprezentativitate** vrem să definim suma instrumentelor specifice cu care operează o bancă centrală, atât pârghii de natură economică, cât şi norme/reglementări care dau atât substanță cât şi autoritate politicii monetare. Reprezentativitatea definită astfel, individualizează rolul instituțional şi de mecanism al băncii centrale, "ADN-ul " acestei entități de tip special fiind un "înfăşurător" între instrumentele de acțiune directă – de natura reglementărilor – şi instrumentele de acțiune indirectă, fundamentate pe mecanismul de transmisie a impulsului monetar şi care se manifestă numai în condițiile unei piețe real funcționabile.
- Prin **reactivitate** vrem să definim faptul că ținta-obiectiv a politicii monetare reacționează suficient de semnificativ la dozajul instrumentelor directe şi indirecte ale băncii centrale şi nu oarecum, ci în direcția şi sensul corectiv dorit/inițiat. Manifestarea reactivității înseamnă parcurgerea unui lanț de subținte intermediare, aşezate pe parcursul atingerii țintei-obiectiv, fiecare cu o **capacitate de receptare, absorbție şi de retransmisie a impulsului monetar**, care ar trebui bine determinată sau bine cunoscută. Acelaşi lanț poate avea un efect de reactivitate totală/finală, de bilanț, diminuată sau amplificată, ceea ce justifică dozajul instrumentelor de politică monetară şi prin prisma ciclicității/ neciclicității sau concordanței/neconcordanței cu țintele intermediare şi, în final cu ținta-obiectiv.
- Prin **penetrabilitate/difuziune** vrem să definim faptul că instrumentele de politică monetară ajung cu adevărat până la ținta-obiectiv, respectiv dacă mecanismul de transmisie a impulsului monetar este continuu, ceea ce echivalează cu o calitate anume a mediului care favorizează manifestarea, respectiv starea transmiterii. Această calitate incumbă cel puțin două caracteristici, pentru ca mecanismul de transmisie să se producă:
  - (i) **contiguitate** în care chiar mici distanțe între vecinătățile spațiale, definite ca elemente apropiate sau conexe între ele, asigură legătura de transmisie în lanț;
  - (ii) **viteză,** respectiv o manifestare suficient de semnificativă a mecanismului de transmisie, în anumite limite de timp, parametru important în eficiența unei politici monetare.

Nu este dificil să observăm că toate cele trei probleme preocupante din punct de vedere la **eficienței calitative şi în timp** a politicii monetare pot fi permanent influențate de cele patru provocări interne identificate. Bascularea acestora spre vulnerabilități şi riscuri pentru politica monetară necesită nu numai o anumită conduită a băncii centrale, de obicei cantonată în zona preventivă şi prudențială, ci şi o cooperare cu alte autorități (de exemplu: Ministerul

Finanțelor, Comisia de Valori Imobiliare, Consiliul Concurenței etc.), fără a aduce prejudicii atât independenței de acțiune a băncii centrale, cât şi obiectivului ei prioritar, stabilitatea prețurilor.

Nu pot fi omise provocările externe ale politicii monetare ale unei bănci centrale, a căror "tratare" trebuie privită într-o altă modalitate, fiind recunoscut faptul că o politică monetară circumscrisă unei economii nu poate influența radical o altă desfăşurare a unor fenomene endogene acesteia. Acest lucru nu înseamnă că o structurare a politicii monetare nu trebuie să fie pregătită pentru a reduce posibilele şocuri induse de factori exogeni. De departe, cea mai mare provocare externă este reprezentată de fenomenul globalizării în care identificăm:

- emergența altor poli de creştere economică (China, India);
- impactul asupra inflației a expansiunii explozive a cererii pentru energie şi alte materii prime;
- impactul asupra concurenței şi, implicit, asupra prețurilor internaționale a ofertei de bunuri şi servicii în țările emergente ale noilor poli de creştere economică;
- pericolul sistemic potențial al globalizării la stabilitatea financiară globală, prin intrarea efectivă în "satul global" a două țări cu potențial uman semnificativ (Lamfalussy);
- capacitatea de intervenție a instituțiilor financiare internaționale în noile circumstanțe, crizele "digerate" până acum (Mexic, Asia) fiind reflectate de cifre oarecum modice față de ce ar putea fi dacă, de exemplu, China ar intra într-o criză financiară.

Dar, poate mai aproape de ceea ce ne poate atinge ca provocări externe, tot de natură globală, ar fi "şocul" petrolier (nu în sensul celui din anii '80) şi observarea "şocurilor" geopolitice în desfăşurare, lărgirea UE fiind unul dintre acestea.

CAPITOLUL II
ABORDAREA ȚINTIRII INFLAȚIEI DE CĂTRE BNR

1. Nevoia de o ancoră nominală

În evoluția aşa-numitului cadru monetar aflat în atenția unei bănci centrale s-a conturat mereu **necesitatea unei ancore nominale,** pe care să se fundamenteze eventualele aşteptări în stabilizarea sau modificarea nivelului general al prețurilor. O ancoră nominală s-a dovedit întotdeauna benefică băncilor centrale, întrucât ea a ajutat la clarificarea obiectivelor intermediare şi finale a politicilor monetare angajate. Din punct de vedere al deliberărilor interne, stabilirea ancorei nominale a permis concentrarea dezbaterii din interiorul băncii pe obiectivul central al politicii monetare, iar din punct de vedere al relației băncii centrale cu publicul, abordarea politicii monetare pe baza unei ancore nominale a permis o mai facilă comunicare a băncii cu acesta, fiind mai bine transparentizate obiectivul urmărit şi instrumentele folosite, respectiv rațiunea schimbării acestora cu menținerea obiectivului anunțat.

Ancorele nominale au devenit aşa-numite **ținte** ale politicilor monetare, cu observația (pe care o repetăm) că practica a ajuns să recomande băncilor centrale țintirea, în acelaşi timp, a unei singure ancore nominale. Din ancorele nominale folosite de BNR, cele care s-au evidențiat cu efecte scontate au fost fie cursul de schimb, fie agregatele monetare, pentru ca recent să fie aleasă inflația ca atare. Există o secvențialitate relativ istorică în țintirea uneia din ancorele nominale, predominanța țintirilor urmând chiar ordinea de prezentare făcută celor trei ancore nominale. Teoria şi practica economică subliniază faptul că eficiența țintirii unei ancore presupune renunțarea la celelalte, cel puțin ca obiectiv direct.

Obiectivele politicilor monetare tradiționale au fost multiple: stabilitatea generală a prețurilor, suportul pentru o creştere economică pe termen lung, prevenirea crizelor financiare, stabilitatea cursului de schimb real. Dar, tot practica a demonstrat că asumarea unor obiective multiple simultane prin politica monetară ar fi o greşeală, mai ales dacă li se acordă o importanță egală. Experiența a demonstrat, de asemenea, că, în cele mai multe cazuri, obiectivele nu puteau fi consistente ele între ele, şi ca urmare erau conflictuale şi neconvergente din punct de vedere al atingerii obiectivului dezinflației. Din necesitatea înlăturării acestui handicap, s-a trecut la o prioritizare a obiectivelor, ajungându-se treptat la o structurare a ordinei importanței obiectivelor şi, în final, la accentul primordial pentru stabilitatea prețurilor echivalentă cu o inflație mică, neutră sau stimulativă pentru creşterea economică.

Această evoluție încearcă să explice, într-o manieră concisă, modul în care s-a ajuns, inclusiv prin modificarea legislației în ceea ce priveşte BNR, la fixarea obiectivului major al băncii centrale, respectiv asigurarea stabilității prețurilor, înțelegându-se în subsidiar că politica monetară, pentru a ajunge la ea, ținteşte inflația. Eventuale alte sub-obiective ale politicii monetare converg acum spre acuratețea țintirii inflației, cu efectul major asupra credibilității de acțiune a băncii centrale şi rolului acesteia în menținerea echilibrelor macroeconomice.

Indiferent de obiectul țintirii ales – cursul de schimb, agregatele monetare sau inflația – instrumentele de acțiune ale băncii centrale prin politica sa monetară trebuie grupate în două categorii:

(i) **cele directe**, care în mod obişnuit sunt de natură regulatorie (norme, reglementări);

(ii) **cele indirecte**, pentru care trebuie să subliniem necesitatea orientării şi fundamentării lor pe mecanismul de piață de transmitere a impulsului monetar.

Cu referire specială la țintirea inflației, sublinierea făcută cu privire la categoria instrumentelor indirecte ale politicii monetare evidențiază faptul că abordarea țintirii inflației are nevoie de asigurarea unor **condiții inițiale** obligatorii pentru succesul ei. Exact această experiență caracterizează activitatea mai recentă a BNR prin decizia de focalizare a politicii sale monetare pe țintirea inflației.

Caracteristicile strategiei de politică monetară a BNR au cunoscut o continuă evoluție, în prezent putându-se vorbi de o mai mare apropiere şi chiar identificare cu o politică monetară condusă în cadrul unei **strategii de țintire implicită a inflației**. Noua strategie răspunde cel mai bine noului mod prin care a fost definit, prin legislație, obiectivul fundamental al politicii monetare a BNR, ca urmare a armonizării *de jure* cu *acquis*-ul comunitar, respectiv cel de asigurare şi menținere a stabilității prețurilor. Din punct de vedere evolutiv s-a realizat programul gradual de pregătire a BNR pentru o conduită a politicii monetare având ca obiectiv continua temperare a ritmului de creştere a prețurilor, ceea ce a contribuit la accelerarea dezinflației, pe de o parte, şi la crearea premiselor sustenabilității acestui proces, pe de altă parte.

Din punct de vedere al **cadrului analitic** al politicii monetare, trebuie să constatăm translatarea accentuată din ultimele 18 luni dinspre prioritatea acordată controlului bazei monetare spre cea acordată politicii ratei dobânzii. Acest proces scoate în evidență (dar este şi un răspuns la o necesitate) progresele atinse în refacerea intermedierii bancare în România şi, mai ales, **reactivarea canalului ratei dobânzii al mecanismului de transmisie monetară.** Constatarea estompării rolului deținut de variabilele cantitative în conducerea politicii monetare, respectiv la renunțarea ca obiectiv intermediar al acestora, nu înseamnă

implicit că masa monetară M_2 nu rămâne încă o componentă importantă a setului de indicatori utilizați în analizele făcute de BNR în procesul de decizie.

În cadrul aceluiaşi proces evolutiv al cadrului analitic al politicii monetare al BNR este de observat că rata dobânzii pe termen scurt a devenit treptat principalul instrument al politicii monetare, prin care s-a urmărit influențarea în sensul dorit, atât a evantaiului sau a suitei de prețuri financiare pe rând în economie, cât mai ales a comportamentelor cu efect asupra indicatorilor macroeconomici. Referindu-ne la tranziția realizată în cadrul analitic al politicii monetare, atunci "conducerea" ratei dobânzii pe termen scurt de pe piață interbancară spre nivelul compatibil cu obiectivul dezinflației – practic armonizarea evoluției nivelului acesteia la obiectivul menționat – a reflectat utilizarea din ce în ce mai mult, de către BNR, a **pârghiei ratei dobânzii de politică monetară** fără renunțarea explicită la controlul monetar exercitat, de regulă, prin absorbirea excesului de lichiditate**.**

Implementarea treptată a strategiei de tranziție în politica monetară, prin încercarea abordării, cu diferite intensități, a mai multor ancore explicite şi implicite, s-a caracterizat, cum era normal de altfel, prin unele **constrângeri, dificultăți şi dileme** reprezentate în principal de:

(i) asimetria elasticității ratelor dobânzilor la mişcările în sens opus ale randamentelor băncii centrale;

(ii) poziția de debitor net a BNR față de sistemul bancar;

(iii) asumarea de riscuri fără a se renunța însă la caracterul prudent – restrictiv al politicii monetare.

Astfel, a doua parte a anului 2005 aduce pentru BNR o schimbare majoră de strategie, în conformitate cu angajamentele asumate pentru integrarea în Uniunea Europeană, respectiv **adoptarea *inflation targeting*-ului**, respectiv **implementarea deplină a regimului de țintire a inflației,** în contextul progreselor graduale programate a se realiza pentru liberalizarea contului curent.

2. Precondiții ale trecerii la strategia țintirii inflației

Aşa cum am mai amintit, succesul implementării regimului de țintire a inflației presupune instrumentarea şi întrunirea unor condiții inițiale sau preliminare, grupate în **premise macroeconomice, instituționale şi operaționale.** Deasupra acestora a trebuit să domine angajarea deplină a băncii centrale în realizarea stabilității prețurilor, obiectiv major al politicii monetare care excede țintirea oricăror altor ancore sau variabile, care pot fi reprezentate, de exemplu, de cursul de schimb sau rata şomajului.

Din punct de vedere **instituțional**, țintirea inflației necesită independența şi libertatea deplină a băncii centrale în alegerea instrumentelor în conducerea politicii sale monetare. În mare parte, această independență a băncii centrale presupune, printre altele, inexistența unei predominanțe fiscale sau a unui sec-

tor financiar nesănătos, ambele aspecte găsindu-şi o rezolvare adecvată în mediul economic şi financiar românesc. Din punct de vedere **operaţional**, noua strategie impune transparenţă, o bună capacitate de comunicare şi un cadru operaţional de ghidare a politicii monetare. Analiştii apreciază că responsabilii cu ţintirea inflaţiei au beneficiat în exerciţiul lor practic din ultimii ani de un mediu macroeconomic internaţional benign.

Vom începe prin explicitarea cadrului operaţional de ghidare a politicii monetare spre ţintirea inflaţiei, fiind cunoscut faptul că BNR a iniţiat demersurile de pregătire şi creare a acestuia încă din prima parte a anului 2004, cu asistenţa tehnică acordată de FMI. Mutaţiile pozitive consemnate la nivelul pieţei financiare din România, în special în segmentul interbancar, precum şi cele la nivelul economiei în ansamblul ei au permis ca noul cadru operaţional al politicii monetare să poată să-şi îndeplinească mai bine rolul esenţial în transmiterea impulsurilor monetare.

În paralel, BNR a reuşit operarea de ajustări în instrumentele sale de acţiune vizând armonizarea acestora cu cele utilizate de Banca Centrală Europeană şi întărirea rolului dobânzilor în cadrul mecanismului de transmitere a impulsurilor monetare, încercându-se astfel o mai bună sensibilizare a acestui canal şi, nu în ultimul rând, creşterea gradului de transparenţă în utilizarea abordării de tip *forward-looking*. Prin această abordare se caută să se **promoveze înţelegerea cât mai raţională a legăturilor/corelaţiilor dintre instrumentele de politică monetară alternative şi sensul evoluţiei inflaţiei,** să se includă în analize funcţiile necesare de reacţie care pot face legătura între instrumentele utilizate şi abaterile de la potenţial a cadrului macroeconomic folosit în previzionarea inflaţiei. Toate aceste elemente răspund necesităţii observării şi a efectelor de întârziere (*time-lags*) care se produc pe lanţul de transmisie a impulsurilor monetare asupra nivelului general al preţurilor din economie.

Întrucât şi explicitarea cadrului operaţional face apel la transparenţă, vom încerca să dezvoltăm premisele, necesar a fi realizate, pentru o bună transparenţă şi comunicare în conducerea politicii monetare axată pe ţintirea inflaţiei. În legătură cu acest aspect, specialiştii invocă îndeplinirea sau conferirea unor caracteristici care pot fi sintetizate după cum urmează:

- comunicarea externă implică anunţarea explicită a ţintei de inflaţie, eventual cu precizarea unei marje plus/minus exprimate în puncte procentuale;
- disponibilizarea periodică, către public, de informaţii clare şi concise privind conduita politicii monetare, pe baza unui raport asupra inflaţiei, dar mult mai cuprinzător din punct de vedere al evoluţiilor macroeconomice şi al şocurilor din economie;

- anunțarea schimbărilor în politica monetară, cu menționarea argumentelor şi o evaluare a impactului aşteptat asupra inflației prin operarea modificărilor anunțate;
- luarea în considerare a derapajelor de la ținta de inflație, ca o posibilitate, iar atunci când se produce este necesară explicarea acestora, din punct de vedere al cauzelor şi măsurilor propuse pentru remediere;
- fundamentarea comunicării pe analize periodice a politicilor şi performanțelor macroeconomice.

Din punct de vedere conceptual, menținerea stabilității prețurilor ca obiectiv principal al politicii monetare a BNR ne apropie de strategia politicii monetare a Băncii Centrale Europene (BCE). Cunoştințele acumulate privind mecanismele de transmisie a impulsurilor în economie ne aşază în fața unei provocări constând, în principal, din fundamentarea şi formularea deciziei prin care vor fi influențate condițiile de pe piața monetară, respectiv nivelurile dobânzilor pe termen scurt, pentru a fi siguri că stabilitatea prețurilor poate fi menținută pe termen mediu. În managementul unei astfel de decizii, banca centrală are în vedere incertitudinile legate atât de natura şocurilor economice la care economia poate fi expusă, cât şi de tăria unor corelații care leagă între ele variabilele macroeconomice.

De aici pornind, ar putea fi identificate câteva caracteristici esențiale ale unei politici monetare de succes. Raportând aceste caracteristici la experiența atât a BCE, cât şi a BNR găsim tocmai argumentele convergenței conceptuale între modul de acțiune a celor două bănci centrale. Iată principalele caracteristici a unei posibile strategii de politică monetară de succes:

- **capacitarea/reactivarea** canalelor de transmisie a impulsurilor monetare în economie;
- **adaptarea instrumentelor** de politică monetară la mutațiile produse atât la nivelul pieței financiare (mai ales pe segmentul interbancar), cât şi la nivelul economiei în ansamblul ei;
- **asimilarea principiilor** generale consacrate în teoria şi practica economică internațională, care configurează cadrul operațional al politicii monetare, constând din simplitate, puternică ancorare pe anticipațiile inflaționiste, concentrare pe efectele pe termen mediu, transparență şi eficiență;
- **armonizarea setului de instrumente** folosit în cadrul politicii monetare a BNR cu cel utilizat de BCE.

Setul de instrumente indirecte, respectiv altele decât cele de reglementare, folosit în cadrul politicii monetare a BNR se caracterizează prin simplitate, eficacitate şi transparență, iar rezultatele aşteptate sunt confirmate de *trendul*

dezinflaţionist realizat până acum. Inventarul acestora cuprinde rezervele minime obligatorii (RMO), operaţiunile *open market*, intervenţiile pe piaţa valutară, facilităţile de credit şi de depozit.

RMO, deşi singurul instrument administrativ utilizat de o bancă centrală, înregistrează o permanentă adaptare la condiţiile de aplicare a politicii monetare, principala mutaţie în cazul BNR fiind reprezentată de îndeplinirea simultană atât a funcţiei de **control monetar** (management al lichidităţii cu componenta de sterilizare a excesului de lichiditate structural), cât şi a funcţiei de **stabilizator** al ratelor dobânzilor interbancare. De asemenea, la nivelul instrumentului reprezentat de RMO, BNR a operat modificări în sensul:

- eliminării diferenţelor de tratament (instituţional şi de natura pasivelor ca bază de calcul);
- lărgirii sferei de cuprindere a instituţiilor de credit;
- simplificării şi asigurării consistenţei (eliminarea nivelului zilnic, prelungirea perioadei de observare, diferenţierea ratelor după maturitatea reziduală);
- aplicării de dobânzi penalizatoare;
- posibilităţii abordării diferenţiate a ratelor după moneda de denominare.

Operaţiunile *open market* îşi menţin rolul de drenare a excesului de lichiditate, observând condiţiile de lichiditate de pe piaţă. În cadrul lor distingem atragerea de depozite cu scadenţă lunară, randamentul acceptat fiind fie dobânda de politică monetară în cadrul unor licitaţii de rată a respectivei dobânzi, fie sterilizarea cât mai mare la nivelul dobânzii de politică monetară anunţată şi emiterea de certificate de depozit (CD-uri) cu scadenţă la 3 luni, tranzacţionabile între bănci, acţiunea BNR pe piaţa primară fiind de tip *price – taker*.

Intervenţia pe piaţa valutară are rolul principial de a asigura oferta de monedă şi un surplus de lichiditate structural atunci când este necesar. În cadrul politicii de intervenţie a BNR asistăm la glisarea de la obiectivul evitării unei aprecieri nesustenabile a monedei naţionale prin diminuarea frecvenţei şi amplitudinii intervenţiei, la o mai mare flexibilizare a cursului de schimb la stimulii pieţei în cadrul aceluiaşi principiu de *managed – floated* a cursului de schimb.

Facilităţile de credit şi de depozit oferite de BNR au rolul de stabilizator al ratelor dobânzilor pe piaţa monetară interbancară, forţând într-o anumită măsură culoarul de evoluţie al acestora prin cantităţile de lichiditate operate voluntar de băncile comerciale în lipsa altor plasamente sau surse.

3. Conținutul strategiei de țintire a inflației

Strategia țintirii inflației pune un accent deosebit pe revigorarea mecanismului de transmisie a impulsurilor politicii monetare prin canalul dobânzii băncii centrale, întrucât deciziile de politică monetară afectează economia, în general şi nivelul prețurilor, în special. Dat fiind faptul că mecanismul de transmisie se caracterizează prin întârzieri temporale, variabile şi chiar incerte în răspuns (*time lags*), trebuie acceptată dificultatea previzionării cu precizie a efectelor măsurilor de politică monetară. Totuşi, puterea de monopol conferită băncii centrale în a disponibiliza moneda necesară îi dă şi puterea de a stabili rata dobânzii de politică monetară, în cadrul mecanismului de a asigura sistemul bancar cu fonduri sau de a-i inhiba orientarea acestora spre piață şi de a cere sau oferi dobânzi pentru serviciul prestat.

Rata dobânzii de politică monetară afectează în mod direct dobânzile de pe piața monetară şi în mod indirect dobânzile la depozitele şi creditele oferite de bănci clienților. Ceea ce trebuie reținut este că aşteptările în modificările ratei dobânzii de politică monetară afectează nivelul dobânzilor pe termen mediu şi lung, dar în mod particular nivelul dobânzilor pe termen lung este determinat de aşteptările de pe piață privind evoluția dobânzilor pe termen scurt. Se ajunge la concluzia firească că politica monetară transparentă a băncii centrale este un ghid în aşteptările agenților economici cu privire la viitorul inflației şi implicit a evoluției prețurilor. De aici rezultă că un nivel ridicat al credibilității băncii centrale are calitatea deosebită de a fixa aşteptările în ceea ce priveşte stabilitatea prețurilor, situație în care agenții economici nu vor opera creşteri ale prețurilor de teama inflației sau nu le vor reduce din cauza dezinflației. Impactul acestui comportament poate fi modificarea condițiilor de finanțare a economiei, cu observația că aşteptările care pot fi declanşate de politica monetară pot aduce ajustări şi ale cursului de schimb. Modificările în nivelul dobânzilor sau expectațiilor privind nivelul acestora, pot aduce schimbări în cererea internă agregată în raport cu oferta națională, fiind posibile presiuni asupra prețurilor interne sau deficitului de cont curent.

Din tot acest lanț posibil de efecte, estimările empirice făcute, de exemplu, pentru zona euro relevă răspunsuri diferite ale diferitelor componente ale PIB la modificările ratei dobânzilor. Studiile arată că impactul politicii monetare asupra procesului investițional este, de regulă, mai mare decât cel asupra consumului sau al altor componente ale cererii agregate. Investițiile sunt influențate de modificările în costul de utilizare a capitalului, variabilă strâns legată de rata dobânzii. Investițiile în zona euro sunt sensibile, de asemenea, la restricțiile de lichiditate şi de *cash – flow*, respectiv de abilitatea agenților economici de a-şi plasa datoriile pe piață sau de a se împrumuta de la bănci. Aceleaşi studii empirice arată că răspunsul prețurilor de consum la modificarea ratei dobânzii depinde şi de influența acestei modificări asupra cursului de schimb, în sensul că, aprecierea determinată de rata dobânzii duce în anumite limite la scăderea

inflației. Totuşi, trebuie acceptată ideea că banca centrală nu poate controla total unele evoluții de pe piața monetară internațională, deciziile sau intervențiile ei putând influența în mod limitat cursul de schimb al euro pe propria piață de acțiune.

Toate aceste referiri la rezultatele unor studii empirice făcute pentru zona euro au menirea de a justifica conduita de politică monetară a BNR din ultimele luni cu privire atât la reducerile operate în rata dobânzii de politică monetară în fața provocării liberalizării contului de capital, cât şi la noua abordare a politicii de curs de schimb a leului.

Istoricul performanțelor economice ca urmare a țintirii inflației arata că, de regulă, băncile centrale au reuşit scăderea inflației, concomitent cu un câştig apreciabil în credibilitatea lor, existând în prezent o mai mare convergență între ratele inflației din țările industrializate şi cele în curs de dezvoltare şi emergente. Țintirea inflației a fost folositoare cu predilecție țărilor care nu s-au bucurat până atunci de credibilitate în acțiunile lor antiinflaționiste. Scăderea inflației a fost acompaniată, tot de regulă, cu un şomaj mai ridicat.

În strategia de țintire a inflației, **prognozarea inflației** devine esențială. Precizarea are menirea de a sublinia necesitatea asimilării în fundamentarea deciziilor de politică monetară a efectelor de întârziere în manifestarea măsurilor băncii centrale şi mai ales necesitatea țintirii inflației printr-o abordare de tip *forward-looking*. Ca urmare, se spune că politica monetară trebuie să acționeze mai degrabă prin măsuri “preventive” ca plasare a lor în timp, anticipând evoluții, înainte ca inflația să crească. Fundamentarea deciziilor de politică monetară bazate şi pe proiectarea inflației, făcută pe baza unor serii de date consistente trecute prin filtrul unor modele econometrice şi cu aserțiunea stabilității corelațiilor pro-ciclice sau contra-ciclice în perioada de sesizare a schimbării unor condiții cu impact asupra inflației, a devenit pentru multe bănci centrale o rutină la care se aliniază, începând din anul 2005, şi BNR.

4. De ce țintirea inflației

Am văzut cum se poate ajunge, prin pregătirea instituțională şi operațională, la strategia de țintire a inflației. Aplicarea acesteia ca atare mai presupune şi realizarea unor condiții legate, de data aceasta, de evoluțiile macroeconomice propriu-zise. Cu alte cuvinte, intrarea în strategia de țintire a inflației are nevoie ca anumite fenomene interne să se înscrie în limite care fac posibile rezultatele scontate ale aplicării strategiei în cauză, respectiv apropierea de atingerea obiectivului major al băncii centrale – stabilitatea generală a prețurilor. Continua repetare a primordialității acestui obiectiv este absolut necesară în orientarea deciziei de politică monetară. Acum această orientare trebuie să răspundă consolidării procesului dezinflaționist, trecând prin ținte, proces care nu este nici simplu şi nici izolat de interferențe mai puțin controlabile prin in-

strumentele de acţiune ale băncii centrale, care pot, principial şi aparent, să creeze percepţia îndepărtării atât de la obiectiv, cât şi de la ţintă.

Vom încerca să prezentăm mai puţin evoluţii ale unor indicatori, cât mai ales cuantificări punctuale şi aprecierea calitativă a acestora. Premisa esenţială a fost însă aducerea ratei anuale a inflaţiei pe palierul cu o singură cifră (9,3%, în 2004, dec-dec), reflectând succesul de mai mulţi ani al procesului dezinflaţionist cu beneficiul consolidării credibilităţii BNR.

Pe latura indicatorilor monetari s-a asistat la o slăbire a relaţiei "agregate monetare – inflaţie", ceea ce a fost un semnal pentru recalibrarea politicii monetare direct la evoluţia inflaţiei, fără a mai fi nevoie de ţintă intermediară reprezentată de o masă monetară, de obicei M2.

Pe planul stabilităţii financiare s-a observat scăderea semnificativă a dominanţei fiscale, cu contraponderea reprezentată de o nouă definire a independenţei BNR şi responsabilizarea acesteia pentru atingerea ţintei de inflaţie, iar graţie sistemului performant al supravegherii bancare, lansarea noii strategii de ţintire a inflaţiei s-a făcut într-un mediu bancar sănătos, caracterizat prin soliditate şi stabilitate.

Contextul macroeconomic mai poate fi descris prin caracterul deschis al economiei naţionale de dimensiuni însă mici, atrăgând după sine o mai mare vizibilitate a cursului de schimb, existenţa unui grad ridicat de euroizare a economiei (la sfârşitul anului 2004 creditul neguvernamental în valută exprimat în lei reprezenta aproape 60% din total, cu o creştere anuală de 30% în noiembrie 2005), persistenţa unui nivel înalt al deficitului de cont curent (8,7% din PIB, în 2004), angajament ferm de liberalizare a contului curent, cu impact monetar ridicat în condiţiile unui diferenţial de dobândă în avantajul nerezidenţilor (18% la leu, faţă de 1,0% la dolarul american şi 2,0% la euro). Acest context macroeconomic caracterizat sumar, dar relevant pentru o anumită conduită a politicii monetare (incluzând şi angajamente), aşeza într-o contradicţie acută **necesitatea** cu **dificultatea** flotării libere a cursului de schimb (în cadrul "imposibilei trinităţi" fiind alese ca gestionabile independenţa operaţională a BNR şi contul curent liberalizat). Ca urmare, în regimul cursului de schimb de tip *managed – floated* s-a pus accentul pe creşterea flexibilzării şi impredictibilităţii mişcării cursului sub influenţa forţelor pieţei.

Particularitatea momentului lansării noii strategii de ţintire a inflaţiei a impus, dar a şi permis, reducerea importantă a ratei dobânzii de politică monetară pe parcursul anului 2005, de la 18% în ianuarie la 7,5% în noiembrie, manevră susţinută de percepţia *ex-ante* a consolidării procesului dezinflaţionist şi de nevoia de reconciliere *ex-post* cu efectele adverse ale liberalizării contului curent. În aceste condiţii, reducerea dobânzii de politică monetară a fost acompaniată de nuanţarea regimului cursului de schimb şi măsuri de control al lichidităţii ca sterilizarea parţială a intrărilor de capital şi modificarea nivelului RMO şi a sferei de cuprindere a acestora.

Tot setul de instrumente utilizate de BNR a fost circumscris unei abordări de tip prudențial, iar atunci când a fost nevoie s-a recurs la măsuri administrative de limitare/temperare a creşterii creditului în valută. Tenta prudențială a măsurilor BNR a constat în combinarea şi dozajul acestora sub forma unui "*mix* de politici" precum şi încadrarea lor într-o conduită proactivă, orientată către viitor, ceea ce presupune reacții prezente la evoluții viitoare anticipate. În acest scop, capacitatea de prognoză a BNR a fost substanțial întărită prin perfecționarea modelării viitoare a inflației pe baza deviațiilor de *trend* ale unor indicatori sintetici (PIB, cursul de schimb) şi a ratei dobânzii de politică monetară.

5. Provocări recente la adresa politicii monetare a BNR şi răspunsul prin conduita acesteia

Decelarea provocărilor la adresa politicii monetare a BNR trebuie începută prin raportarea lor la coordonatele operaționale ale strategiei de țintire a inflației condusă de BNR. Aceste coordonate pot fi sintetizate la următoarele aspecte:

- s-a ales ca ținta să fie exprimată prin rata de inflație a prețurilor de consum (IPC), decizie motivată de faptul că ea este cel mai bine înțeleasă de specialişti şi populație;
- s-a convenit ca ținta să fie un punct central încadrat de un interval/bandă de variație de plus, minus un punct procentual;
- s-a convenit utilizarea de ținte anuale pe un orizont mai lung, inițial de 2 ani;
- s-a emis necesitatea unei interpretări flexibile a țintirii inflației, ea fiind expresia unui "ideal" posibil de atins într-un mediu de circumstanțe, incluzând riscuri asociate şi incertitudini, unele independente de influența politicii monetare;
- s-a stabilit, totuşi, condiționarea responsabilității BNR pentru atingerea țintei față de circumstanțele acceptate;
- în vederea reflectării consistenței politicilor economice în politica monetară, s-a decis anunțarea țintei de BNR împreună cu Guvernul;
- anunțarea calendarului şedințelor Consiliului de Administrație a BNR pe probleme de politică monetară, includerea deciziilor într-un comunicat, iar lansarea fiecărui raport asupra inflației după introducerea noii strategii să se facă în cadrul unor conferințe de presă, facilitând aprofundarea comunicării şi transparenței acțiunilor BNR.

Deşi strategia de țintire a inflației comportă avantaje demonstrate practic, mediul economic real în care aceasta este condusă incumbă provocări. Natura diferită a avantajelor față de provocări face ca avantajele să permită o mai bună gestionare, în anumite limite, a provocărilor, acestea din urmă putând evo-

lua în derapaje. De aceea, o resintetizare a avantajelor din acest unghi de vedere este utilă pentru evitarea confuziilor de responsabilitate între obiectivul fundamental al BNR şi ţintirea inflaţiei, provocările evidenţiind incongruenţa posibilă, pe anumite intervale de timp, între obiectiv şi strategie, în funcţie de natura şi profunzimea circumstanţelor.

Ca urmare, ţintirea inflaţiei:

(i) limitează manifestarea inconsistenţei temporale, necesare în anumite momente, între o percepţie de conduită a politicii monetare şi responsabilitatea faţă de îndeplinirea obiectivului fundamental – stabilitatea preţurilor;

(ii) oferă un regim operaţional transparent şi flexibil chiar în condiţiile lipsei unei corelaţii evidente (sau a manifestării unei instabilităţi) între agregatele monetare şi inflaţie;

(iii) acţionează în sensul dezinflaţiei cu minimizarea relativă a costurilor, ceea ce are un efect benefic direct asupra anticipaţiilor inflaţioniste.

În faţa acestor avantaje ale conduitei politicii monetare răspunzând noii strategii, provocările anului 2005 la adresa politicii monetare a BNR au fost reprezentate de situaţia curentă a economiei, predominanţa unui exces al cererii, intrările de capital, gradul de euroizare a economiei şi, nu în ultimul rând, deteriorarea anticipaţiilor inflaţioniste.

Toate aceste provocări trebuie privite într-o interdependenţă continuă, ceea ce complică nu numai fundamentarea deciziei de politică monetară într-un mediu cu multe variabile în mişcare, dar şi posibilitatea comunicării ei în detalii care scapă unui interlocutor fără pregătirea necesară. Fără a aduce un eventual prejudiciu oricărui analist de bună credinţă şi acceptând libertatea de exprimare în cunoştinţă de cauză, în materia politicii monetare asistăm la o puternică proliferare a “cunoscătorilor”, după acelaşi principiu al subiectului la modă, însă cu posibile efecte dintre cele mai nefaste. Dacă în prezent mulţi îşi permit să vorbească despre integrarea europeană, îmi permit şi eu să atenţionez că exact în anii când era cea mai mare nevoie ca subiectul să fie tratat public (1992 – 1997) acest lucru nu s-a făcut, nefiind un subiect de interes imediat. Dar dacă se făcea din nevoia unei viziuni imediate pentru România, atunci când era nevoie de o precisă identificare a orientării spre vest a acestei ţări, până în 1996, atunci s-ar fi reuşit cu adevărat reducerea cu mult din perioada de reformare sistemică a României, iar la această dată am fi fost deja membrii ai UE. Digresiunea are rolul de a aşeza problematica politicii monetare a BNR printre lucrurile nu numai foarte serioase ale acestei ţări, dar şi foarte sensibile pentru o economie de piaţă unde aşteptările şi anticipaţiile sunt importante, dar şi bulversante cu efecte devastatoare ca urmare a unei tratări fie superficiale, fie partizane.

Situația curentă a economiei în 2005 a avut tendința de a întrerupe temporar, de două ori (în trimestrul II şi trimestrul IV) procesul de dezinflație, principalele cauze fiind şocurile de natura ofertei (prețuri volatile la produsele agroalimentare şi țiței, efectele inundațiilor), excesul de cerere, intrările abundente de capital în unele perioade, deteriorarea anticipațiilor inflaționiste. Excesul de cerere s-a concretizat, din punct de vedere al cauzelor, în predominanța acelor componente ale acesteia de natură să inducă şi întreține presiuni inflaționiste, să pună presiune pe deficitul de cont curent, să ducă la aprecierea nesustenabilă a cursului de schimb. În 2005 s-a asistat la o creştere mai accelerată a consumului comparativ cu investițiile, iar pe componenta consumului este de semnalat creşterea mai accelerată a creditului neguvernamental pentru consum în valută. Lipsa de atractivitate a dobânzilor pasive față de creşterea venitului disponibil al populației (din majorări ale salariilor şi aplicarea cotei unice) a stimulat consumul neproductiv, inclusiv din lipsa de alte plasamente financiare. În ceea ce priveşte investițiile, inclusiv cele străine, deşi au accentuat excesul de cerere pe termen scurt, ele au avut calitatea de a asigura sustenabilitatea creşterii economice pe termen lung, contribuind de acum la potențialul pozitiv de perspectivă al PIB.

Impactul asupra excesului de cerere produs de intrările de capital a fost substanțial limitat prin instrumentele specifice ale politicii monetare (reducerea dobânzii de politică monetară până la nivelul de *gap* pozitiv al inflației față de potențial, sterilizarea parțială a lichidităților) în etapa de dinaintea liberalizării anunțate, iar după liberalizare s-a trecut al gestionarea riscurilor de creştere a potențialului de intrări de capital în raport cu conduita politicii monetare aflată într-o constrângere suplimentară de tipul "dilema lui Toşovski" (respectiv percepția unei politici de dobândă laxă, deşi înaltă, cu dublu rol: cel de a limita câştigurile din diferențialul de dobândă şi cel de a menține procesul deflaționist pe *trend* prin semnalarea disponibilității BNR de a creşte dobânda efectivă de sterilizare în caz de derapaj inflaționist).

Provocarea cea mai dificilă a anului 2005 a fost reprezentată de deteriorarea anticipațiilor inflaționiste, de circumstanțe aflate mai mult în afara controlului posibil de exercitat prin conduita politicii BNR. Aceste circumstanțe privesc frecvența ajustărilor de prețuri administrative, incertitudinile privind lungimea în timp şi caracterul temporal al întreruperilor în procesul de dezinflație, decalajul dintre transmiterea măsurilor corective şi percepția publică a efectelor acestora.

Gradul de euroizare al economiei, relativ înalt, a adus în atenție problematica mecanismului de transmiterea a impulsului monetar, excesul de cerere determinat sau întreținut de resursele în valută atrase de bănci limitând eficacitatea canalului de transmisie prin rata dobânzii asupra creditului şi economisirii la întreaga scară a pieței monetare.

Situația curentă a economiei a reclamat şi "cerințe" de acțiune pe termen scurt din partea BNR, respectiv evitarea oricărei stimulări suplimentare a cererii agregate pe toate componentele reprezentate de evoluția veniturilor (susținerea creşterilor salariale pe considerente de productivitate a muncii), cheltuieli guvernamentale (adecvate şi ritmice), credite etc. şi un dozaj cât mai prudent de politici pentru menținerea unui ritm sustenabil al intrărilor de capital. În acest context, conduita politicii monetare – în prima etapă de lansare a strategiei de țintire a inflației, respectiv în a doua parte a anului 2005 -, a cuprins decizii legate de:

- eliminarea dualității dobânzilor BNR, cu semnificația de semnal de coerență a politicii monetare;
- asigurarea unei creşteri moderate şi prudente a dobânzii efective la nivelul celei de politică monetară, cu semnificația unui semnal cu două adrese:

  (i) stimularea economisirii şi ancorării anticipațiilor;

  (ii) evitarea încurajării intrărilor de capital speculativ.

Impulsul aproape permanent asupra excesului de cerere dat de dinamica creditării a impus măsuri cu impact direct asupra temperării ritmului de creştere a creditării în general şi temperării creditului de consum în valută în mod special, cu evitarea asimetriei bilanțiere.

Prin acest ultim pachet de măsuri (de acțiuni asupra RMO, lărgirea bazei de stabilire a RMO, limitarea plafonului de creditare şi îndatorare la debitorii neasigurați cu venituri în valută) s-a reuşit un efect selectiv, important, poate aflat încă în stadiu incipient şi care trebuie consolidat, respectiv asigurarea unui avans în volum şi dinamică a creditului în lei, față de cel în valută, în cadrul temperării de ansamblu a creditării. S-a încercat astfel nu numai o creştere a gradului general de intermediere, ci şi o dezvoltare cantitativă a acelei părți din piața monetară reactivă la canalul dobânzii şi, implicit la efectele scontate prin modificarea impulsului monetar.

6. Clauzele de exonerare

Strategia de țintire a inflației trebuie privită ca punerea în aplicare a unui mecanism complex, comportând atât un modul de *feed-back*, cu rolul de a-l optimiza în reacție, cât şi unul de "suprapresiune", cu rolul de reechilibra sistemul atunci când este supus unor şocuri, de regulă, incontrolabile. Am mai menționat şi chiar am încercat să explicăm calitatea mediului de transmisie a impulsului monetar, necesitatea ca acesta să fie unul fluid şi poate predictibil într-o măsură mai mare în ceea ce priveşte magnitudinea unor incertitudini. În acelaşi timp, însă, nu pot fi omise în totalitate şocurile sau evenimente imprevizibile, caracteristice unei economii deschise, multe din acestea fiind induse din mediul econo-

mic şi financiar exterior, care pot fi supuse unui control *a posteriori* limitat al unei bănci centrale.

Factorul determinant – care stă la baza procesului decizional privind manevrarea instrumentelor de politică monetară – este, în contextual analizat, atingerea țintei de inflație. Chiar în cadrul acestei aserțiuni, trebuie să avem în vedere în ce măsură semnalul de politică monetară ajunge pe piața monetară şi afectează economia reală. Revenim asupra fluidității mecanismului de transmisie numai pentru a arăta că în economia românească aflată în tranziție acest mecanism este încă lent şi limitat din punct de vedere al rezultatelor. Este vorba, în principal şi în final, de cât de activ este canalul dobânzii, fenomen pentru care încă nu există o percepție de completitudine, dar au fost testate anumite ipoteze care i-ar releva încă un rol redus, comparativ cu alte economii în tranziție din economie.

Aşa-numitul mecanism *interest rate pass-through*, de la decizia modificării ratei dobânzii de politică monetară la dobânzile din piață, este important din punct de vedere al evaluărilor cât şi cum controlează efectiv banca centrală din fenomenul inflaționist prin instrumentele sale specifice. Această parte de mecanism trebuie să fie dominantă, dar, aşa cum am mai arătat, există variabile şi incertitudini mai puțin predictibile sau mai greu de preîntâmpinat prin instrumentele specifice băncii centrale. Pentru a vorbi despre ultimele, din punct de vedere al influenței de ansamblu asupra politicii monetare a băncii centrale, trebuie să avem o percepție cât mai aproape de adevăr asupra modului de funcționare a părții dominante din mecanismul de transmisie a impulsului monetar.

La nivelul unor studii din 2004 – continuând preocupări mai vechi (Cottareli şi Kourelis, 1994; Schaecter, Stone şi Zelmer, 2000; Carare şi alții, 2002) – au fost identificați unii factori care afectează eficacitatea canalului dobânzii cum sunt:

- gradul de monetizare a economiei (mult îmbunătățit în 2005, dar încă insuficient față de alte țări – România: 27%, comparativ cu 44 – 60% alte țări recent devenite membre ale UE);
- subdezvoltarea piețelor financiare;
- controlul mişcării capitalului (barieră depăşită);
- inelasticitatea dobânzilor la nivelul sistemului bancar față de dobânda de politică monetară, ca urmare a unor factori nelegați direct de variația dobânzilor (lenta ajustare a costurilor operaționale).

Pentru România mai sunt semnalate şi unele caracteristici specifice sistemului monetar, respectiv o creştere a excesului de lichiditate structural (cu începere din 1997), ducând la o creştere a rezervelor internaționale ale BNR şi la o politică de sterilizare activă, astfel încât băncile comerciale în loc să se împrumu-

te ele de la banca centrală, îşi țin depozite semnificative la BNR suplimentar rezervelor minime obligatorii instituite prin normele BNR.

Încercând o „izolare” a mecanismului normal de transmisie a impulsului monetar, cu recunoaşterea limitelor acestuia, fie evolutive, fie structurale, de alți factori de influență presupuşi mai puțin incontrolabili, ajungem la problema necesității explicării unui derapaj de la ținta de inflație, care nu este un rezultat intrinsec al politicii monetare. Această situație specială, care trebuie avută în vedere ca o probabilitate, are nevoie de definirea *ex ante* a unui set de circumstanțe, independente de influența politicii monetare, şi care condiționează responsabilitatea băncii centrale în ceea ce priveşte atingerea țintei de inflație. Aceste circumstanțe sunt numite **clauze de exonerare** – termen, poate, nefericit ales – dacă le raportăm la responsabilitatea băncii centrale. Clauzele de exonerare nu „exonerează” banca centrală de responsabilitatea unei conduite adecvate a politicii monetare, ci ele vin să explice din ce cauze (de regulă independente de voința băncii centrale, dar care a aplicat o politică monetară corectă în raport cu factorii măsurabili şi predictibili) ținta de inflație nu a putut, totuşi, să fie atinsă.

Setul de circumstanțe care definesc clauzele de exonerare se referă, în principal, la:

- creşteri semnificative ale prețurilor externe la materii prime, combustibili şi ale altor bunuri;
- calamități naturale şi evenimente deosebite asimilate, cu impact inflaționist prin intermediul costurilor şi al cererii, inclusiv cele care modifică în mod imprevizibil piața produselor agricole;
- fluctuații ample ale cursului de schimb al leului datorate unor cauze diferite decât fundamentele economice interne sau politicii monetare ale băncii centrale;
- abateri majore ale prețurilor reglementate/administrate de la un program stabilit inițial de către executiv, în ceea ce priveşte calendarul şi amplitudinea acestora;
- abateri de la program şi implementarea politicii fiscale.

Clauzele de exonerare sunt circumscrise, totuşi, aureolei credibilității băncii centrale, recurgerea la acestea urmând să se facă cu mare precauție şi în cazuri bine justificate. Făcând parte din mecanismul de strategie al țintirii inflației, aceste clauze sunt componente în analiza de fixare a țintei de inflație şi a traiectoriei dezinflației asumate, evident, cu gradul de probabilitate corespunzător asocierilor făcute cu evoluțiile probabile ale altor factori decât cei economici.

Clauzele de exonerare definind, în final, şocuri pe partea ofertei sau cererii, din momentul în care acestea au încetat să se mai manifeste, banca centrală urmează să-şi reformuleze *mix*-ul de măsuri de politică monetară, astfel

încât evoluția inflației să redevină compatibilă cu atingerea țintei pe termen lung.

Momentul aderării poate să aducă şocuri singulare (*one – time*), poate greu de evaluat, legate de adoptarea unor standarde UE, ca parte componentă a unor strategii monetare. Deviația de la țintă în asemenea situații poate să fie un efect al unei prognoze condiționate de şocuri tranzitorii asupra unor factori exogeni, posibil de inclus, dacă este necesar, între clauzele de exonerare. Dacă considerăm că instrumentele de politică monetară sunt setate corespunzător, într-o astfel de situație banca centrală poate să decidă menținerea acestei setări, întrucât odată şocul extern produs şi încetându-şi manifestarea, inflația ar trebui să revină la traiectoria sa inițială.

Trebuie să fie menționat faptul că, în cazul unor țări, băncile centrale nu prezintă o listă exhaustivă de evenimente care definesc clauze de exonerare, ci cel mult o listă de exemple. Ceea ce este important de reținut este faptul că, de regulă, setul de circumstanțe care defineşte evenimente speciale provoacă **abateri temporare ale inflației de la *trendul* acestuia pe termen mediu,** acest *trend* fiind cel care trebuie urmărit de banca centrală în raport cu ținta inflației.

7. O posibilă analiză a derapajului de la țintă

Aplicarea strategiei de țintire a inflației de către BNR are ca prim rezultat, în primul an incomplet de funcționare, un derapaj uşor peste intervalul superior de variație admis al țintei. Există tentația de a se accepta că setarea instrumentelor de politică monetară ar fi principala cauză a acestui derapaj, tentație explicabilă prin percepția directă că scăderea semnificativă a dobânzii de politică monetară a configurat o politică monetară mai laxă în raport cu presiunile inflaționiste decelate. Despre acest aspect al percepției setării mai laxe a instrumentelor de politică monetară vom face referiri în capitolul următor (dedicat cronologiei abordării strategiei de țintire a inflației de către BNR). Totuşi, recunoscând existența derapajului şi necesitatea invocării clauzelor de exonerare, este de dorit să se argumenteze stringența sau inutilitatea modificării țintei de inflație în condițiile derapării şi a contextului dat.

Poate este bine să fie reamintit faptul că noua strategie de țintire a inflației a fost adoptată din două considerente majore:

(i) reprezintă o conduită de politică monetară cu răspândire datorită modernității rezultatelor în atenuarea şi controlul inflației în raport cu actualul stadiu de globalizare economică şi financiară;

(ii) compatibilitatea condițiilor majore din economia reală românească, stimulând realizarea şi a altor precondiții, inclusiv instituționale, necesare noii strategii.

Fundamentarea strategiei pe țintirea inflației trebuie interpretată corect din punct de vedere al fenomenului economic. Țintirea este, în primul rând, o **aşteptare/anticipație** şi nu o profeție, deşi modul de înțelegere practică ar putea demonstra ipoteza "punct ochit – punct țintit". Rigoarea țintirii inflației trebuie raportată la realitățile cunoscute şi necunoscute. Predictibilitatea țintei defineşte **concentrarea pe obiectiv** şi nu neapărat o **prezicere a țintei**, în sensul realizării 100% a acesteia.

De asemenea, strategia țintirii inflației operează şi dă semnalul unui ***trend*** fixat ca obiectiv al politicii monetare. Ca urmare, credem că este mai importantă menținerea/încadrarea în/respectarea acestui *trend*, chiar derapajul având loc în cadrul acestui *trend*, deci dezinflația, ca proces, continuă în fapt. Panta *trendului* de dezinflație, incluzând derapajul, răspunde obiectivului politicii monetare (pe media anilor inflația a scăzut în 2005 cu aproape 3 puncte procentuale, față de 2004, ceea ce nu este puțin la o inflație exprimată cu o singură cifră) într-o realitate parțial incontrolabilă. Derapajul poate fi considerat "deranjant" din punct de vedere al mărimii deviației de la țintă, care nu trebuie considerată neapărat un "punct ochit".

O analiză poate mai profundă a mărimii deviației de la țintă, cuprinzând incontrolabilul bănuit, relevă două fenomene calitative pozitive:

(i) asimilarea evoluției prețurilor administrate, decisă independent de BNR şi având poate o doză de imperceptibilitate, întăreşte mecanismul de piață al restructurării economiei, ceea ce pe termen lung este important, inclusiv din punct de vedere al transmisiei politicii monetare;

(ii) manifestarea inflației de tip S-B, ceea ce demonstrează dezvoltarea sectorului serviciilor, de care România are nevoie pentru a deveni o economie structurată conform standardelor europene.

Din acest punct de vedere, "derapajul inflației" poate fi considerat ca un **cost** al unei viitoare mai bune structurări şi funcționări a economiei, cu semnificația pregătirii unui potențial de creştere economică sustenabilă.

Dacă credibilitatea băncii centrale este direct legată de **rigoare**, atunci accentul trebuie pus, în primul rând, pe **rigoarea politicii monetare, respectiv acea setare adecvată a instrumentelor de politică monetară** în raport cu realitățile de confruntat şi nu, în mod exclusivist, pe rigoarea atingerii țintei, ceea ce ar fi ideal, dar şi idealistic. Tocmai această rigoare a limitat, poate, anvergura derapajului şi a menținut trendul dezinflației început în anul 2000. Mai mult, derapajul ca deviație nu constituie decât o pierdere temporară în dinamica procesului de consolidare a dezinflației, mutând ținta în timp.

O explicare, de această manieră, a derapajului de la ținta inflației poate argumenta mai bine lipsa motivației de a modifica ținta, modificarea fiind sino-

nimă cu o relaxare a politicii monetare, noua țintă fiind mai puțin ambițioasă. Percepția nouă ar consta din efecte absolut nedorite:

(i) diminuarea tăriei obiectivului politicii monetare, cu un semnal pe măsură dat pieței;

(ii) o dublă amendare a credibilității băncii centrale;

(iii) inducerea de anticipații nerealiste;

(iv) existența riscului unui nou derapaj de la ținta modificată.

Credibilitatea băncii centrale poate fi construită chiar pe "încăpățânarea" de a-şi menține ținta, dacă ratarea ei nu ține de un eventual *mix* greşit de politici monetare şi este suficient explicată prin clauzele de exonerare. Constatăm că inflația CORE2, care exclude din evoluția indicelui prețului de consum (IPC) produsele administrate şi cele volatile (combustibili şi produse alimentare), dar care reflectă cel mai bine adevăratul mediu de transmitere a impulsului monetar (prețurile libere), a răspuns corect strategiei de țintire a inflației, ceea ce are semnificația unei bune setări a instrumentelor de politică monetară, inclusiv pentru segmentul de şocuri în materie de prețuri.

Nu în ultimul rând, trebuie să avem în vedere că strategia de țintire a inflației nu înseamnă o ruptură în continuitatea şi consistența politicii monetare a BNR (dusă până la acest moment), şi, cu atât mai mult, că nu prin adoptarea noii strategii s-au creat premisele derapajului de la țintă. Tocmai această continuitate nu permite reacționarea la derapaj cu măsuri bruşte în setarea instrumentelor de politică monetară (în rândul cărora ar intra şi corecția țintei), conduita politicii monetare impunând prudență în dozajul şi anvergura măsurilor, eliberate de presiunea unor opinii exterioare.

Experiența derapajului ne obligă la sublinierea necesității operării cu **conceptul țintei de inflație pe termen mediu**, o bancă centrală propunându-şi un *trend* şi culoar de dezinflație, în primul rând ca **semnal** şi nu ca **angajament** de a trece prin puncte fixe. De asemenea, în situația resetării instrumentelor de politică monetară – chiar sub presiunea derapajului de la țintă – noile măsuri ar trebui să aibă în vedere manifestarea deplină a efectelor măsurilor anterioare, atât timp cât acestea încă răspund direcției şi sensului dorit, fiind doar temporar deviate sub influența circumstanțelor definind clauze de exonerare. Accentuarea abaterilor după manifestarea şocurilor incontrolabile, producătoare de derapaje temporare, va fi semnalul întăriri măsurilor dispuse sau modificarea *mixului* acestora.

Pentru o astfel de reactivitate a politicilor monetare este nevoie de informații multiple, capabile să reflecteze corect *lagul* standard de transmisie, informații bine structurate şi conforme dinamicii reale sau intenționale în reacțiile celor care sunt obiect al măsurilor de politică monetară, respectiv instituțiile de credit bancare şi nebancare.

8. Cronologia măsurilor configurând strategia de ţintire a inflaţiei

Contextul macroeconomic naţional, constrângerile pregătirii pentru aderarea la UE şi provocările integrării ca proces au impus ca politica monetară a BNR din ultimii patru ani să fie subordonată, atât strategic, cât şi din punct de vedere al conduitei, obiectivului continuităţii şi sustenabilităţii pe termen mediu a decelerării inflaţiei. Obiectivul a comportat un cost complex, faţă de care se poate aprecia preocuparea băncii centrale de al minimiza, respectiv de a nu reprima peste ce este necesar intermedierea financiară, de a menţine termenii creşterii economice în limite sănătoase, de a reduce costurile financiare generate de orientarea antiinflaţionistă a politicii monetare.

Strategia de ţintirea a inflaţiei a comportat în plus o pregătire, desfăşurată pe o perioadă suficientă de timp înainte lansării propriu-zise a cesteia, apreciată la 16 luni. Noul regim de politică monetară a fost adoptat în august 2005, prin el banca centrală asumându-şi într-un mod poate chiar mai clar sarcina de a urmării cu consecvenţă realizarea obiectivului sau fundamental, respectiv responsabilitatea de atingere a ţintei de inflaţie.

Trebuie de subliniat faptul că ultima etapă de pregătire a noului regim de politică monetară şi structurarea, în consecinţă, a conduitei acesteia a fost reprezentată de crearea şi testarea funcţionării cadrului de analiză economică şi de decizie a politicii monetare specific ţintirii directe a inflaţiei, cu sprijinul tehnic acordat de Fondul Monetar Internaţional.

De fapt, cronologia nu trebuie înţeleasa ca o succesiune de acţiuni separate necesare noului cadru organizatoric şi tehnic, ci ca un pachet de acţiuni suprapuse, puţin decalate, unele în paralel, de naturi diferite, chiar eclectic, concentrate pe ideea asigurării cerinţelor şi criteriilor care condiţionau eficacitatea noului regim de politică monetară, în care dezinflaţia trebuia combinată cu liberalizarea contului curent de capital.

Debutul strategiei a fost acompaniat de prima ediţie a “Raportului trimestrial asupra inflaţiei”, devenit deja principalul instrument de comunicare cu publicul al BNR, analizele cuprinse având ca scop o raţională şi argumentată acordare a anticipaţiilor inflaţioniste din economia românească. Prin această abordare s-a considerat necesară, cum era normal de altfel, îmbogăţirea dimensiunilor predictibilităţii de care au nevoie agenţii economici într-o economie de piaţă, legate poate de cel mai sensibil fenomen privind efectele de bilanţ şi avere prin inflaţie şi cursul de schimb.

Revenind la pachetul de acţiuni, se poate încerca o grupare de următoarea manieră. De ordin instituţional, sunt de menţionat întărirea independenţei *de jure* şi *de facto* a BNR, sporirea transparenţei acţiunilor băncii centrale, întărirea sistemului bancar şi relativa creştere a intermedierii bancare, ca ofertă de servicii. De ordin relativ exogen BNR, trebuie amintită restrângerea dominanţei fiscale, buna derulare a procesului de consolidare fiscală şi paşi importanţi pe

calea coordonării dintre politica fiscală şi monetară. De ordin analitic este de menţionat progresul substanţial realizat în conturarea mai clară a comportamentelor macroeconomice şi cel al mecanismelor de funcţionare a economiei, ca mijloc de creştere a eficacităţii canalelor de transmisie monetară. De ordinul politicii monetare şi regimului de curs, avem coborârea premergătoare a ratei anuale a inflaţiei sub 10%, scăderea ecartului dintre dobânzile BNR la leu, faţă de dobânzile la euro şi dolarul american, relativa flexibilizare a cursului de schimb a leului şi reducerea vulnerabilităţilor economiei la fluctuaţiile de curs.

Nu trebuie omis faptul că adoptarea noii strategii de ţintire directă a inflaţiei a avut loc într-un context economic complex şi dificil caracterizând perioade de timp premergătoare şi post noului regim de politică monetară. Ca urmare, percepţia unei maniere de implementare mai puţin "ortodoxe" a politicii monetare în 2005 este justificată, dar nu în detrimentul efortului de adaptare a modului de acţiune a BNR la specificitatea interacţiunii cunoscute între factorii de risc inflaţionist predominanţi şi constrângerile temporare impuse politicii monetare din considerente de liberalizare a mişcărilor de capital. Se poate constata o estompare aparentă, dar graduală a rolului politicii ratei dobânzii în raport cu fenomenul inflaţiei, nivelul dobânzii de politică monetară fiind coborât poate disproporţionat cu presiunile inflaţioniste interne, dar soluţia a corespuns posibilelor efecte ale amplificării intrărilor de capital speculativ şi menţinerii la cote ridicate (cca 60%) a ponderii creditului în valută, sub influenţa persistenţei (totuşi) a diferenţialului de dobândă faţă de pieţele internaţionale şi a trendului de apreciere nominală a cursului de schimb al leului, declanşat în noiembrie 2004.

Relaxarea politicii ratei dobânzii, privită "exterior" ca nivel procentual, s-a realizat de o manieră complexă, prin combinarea în timp a modului de derulare a operaţiunilor de piaţă ale băncii centrale (licitaţii de volum cu plafon al dobânzii sub rata dobânzii de politică monetară) cu practica sterilizării parţiale a excesului de monedă prin transferarea impusă acestuia spre facilitatea de depozit, cu percepţia slăbirii controlului asupra lichidităţii din sistemul bancar. Relaxarea politicii ratei dobânzii s-a făcut diferenţiat, mai lent la dobânda reprezentativă (7,5%) şi mai accentuat la facilitatea de credit (14,0%) şi facilitatea de depozit (1,0%).

Conjunctura a impus utilizarea unui *mix* de măsuri complementare care să compenseze soluţia relaxării politicii ratei dobânzii, constând din mecanismul rezervelor minime obligatorii (creşterea graduală a nivelului de RMO până la 40% pentru pasivele în valută şi reducerea la 16% a RMO la pasivele în lei), măsuri de natură prudenţială limitând riscul de credit pentru persoanele fizice, măsuri cu caracter administrativ vizând stabilitatea financiară şi eficacitatea canalului ratei dobânzii şi valorificarea valenţelor antiinflaţioniste ale evoluţiei cursului de schimb (aprecierea până la limita afectării competitivităţii generale).

Opţiunea BNR, în implementarea noii strategii, a fost asigurarea permanentă a consistenţei conduitei politicii monetare cu contextul macroeconomic specific, caracterizat printr-un potenţial inflaţionist, atât de pe partea cererii, cât

şi a ofertei (şocuri), supus şi presiunilor determinate de intrarea în vigoare a noi etape de liberalizare a mişcărilor de capital.

Politica cursului de schimb a suferit două schimbări majore, constând în trecerea la un regim de flotare mai puţin controlat şi faptul că euro a devenit *de facto* unica monedă de referinţă a cursului de schimb al leului (angajament asumat de BNR în 2004 faţă de UE). Ambele schimbări au fost folosite în noul regim de politică monetară în realizarea consistenţei amintite mai sus:

(i) creşterea flexibilităţii şi impredictibilităţii cursului de schimb pentru contracararea riscului crescut al atragerii de capital cu potenţial speculativ;

(ii) renunţarea la practica anunţării publice a marjei reale dezirabile de apreciere a cursului de schimb;

(iii) rărirea şi/sau impredictibilitatea intervenţiei autorităţii monetare pe piaţa valutară;

(iv) valorificarea efectului benefic, cel puţin pe termen scurt, a mişcării cursului de schimb ca mijloc de contracarare a presiunilor inflaţioniste.

Este de subliniat că, prin ceea ce am dorit să prezentăm sub forma "cronologiei" acţiunilor care au făcut posibilă trecerea şi aplicarea noii strategii a BNR, într-un context economic naţional complicat, trebuie remarcată **armonizarea** aproape totală a instrumentelor de politică monetară ale BNR cu cele ale Băncii Centrale Europene, susţinerea acestui proces presupunând diversificarea, în continuare, a instrumentelor de sterilizare pe termen mai lung, extinderea utilizării operaţiunilor de piaţă în detrimentul măsurilor cu caracter administrativ, readucerea băncii centrale în poziţia de creditor faţă de sistemul bancar, ceea ce are semnificaţia unei eficienţe mai mari a ratei şi a canalului dobânzilor pe termen scurt.

CAPITOLUL III
UNIUNEA EUROPEANĂ ŞI MONETARĂ

1. Politica monetară unică: strategie şi implementare

Piaţa unică şi moneda unică – euro – au devenit realităţi deja de câţiva ani buni, fiind o reflectare a modului în care Uniunea Economică şi Monetară (EMU) a dat viaţă principiilor de bună guvernanţă economică prevăzute în Tratatul de la Maastricht. Cu referire la politica monetară, aceste principii includ stabilitatea preţurilor, independenţa băncii centrale, necesitatea unui sistem financiar public care să asigure creşterea economică sustenabilă. Conduita politicii monetare unice şi a politicilor economice naţionale precum şi a corelaţiilor dintre acestea, în spaţiul euro, a devenit obiect de continuă dezbatere între cercetători şi responsabilii de politici în domeniu, pe aspecte de importanţă majoră: de eficacitate, de corelare optimă a obiectivelor cu instrumentele la îndemână, dilema între a stabili reguli şi a acţiona discreţionar, între transparenţă şi acţiune discretă.

Încă din anul 1998, Consiliul Guvernatorilor BCE a adoptat o strategie explicită de politică monetară, apreciată ca aducând ceva nou în abordare şi fiind consistentă cu realităţile economice ale spaţiului economic în care urma să acţioneze. La vremea respectivă se mai afirma că această strategie încorpora elemente de succes ale politicilor monetare naţionale practicate până în 1998. Reuşita majoră a momentului a constat şi în dotarea acestei strategii cu un cadru coerent analizelor şi proceselor decizionale în interiorul BCE cu raportarea către public a modului în care se iau deciziile.

Conform evaluărilor făcute de chiar Consiliul Guvernatorilor BCE, pe măsura trecerii anilor şi consemnării rezultatelor (Papademos, 2004), putem să argumentăm faptul că politica monetară unică a răspuns adecvat provocărilor din zona euro, dovedindu-se consistentă cu realităţile şi necesităţile acesteia. Principalele argumente aduse în favoarea acestei caracterizări privesc câteva aspecte care nu pot fi neglijate din punct de vedere al inovaţiei aduse în conduita politicii monetare unice.

Primul argument este cel al **robusteţii strategiei** care ia în consideraţie, pentru decizie, un set cât mai complet de informaţii extrase dintr-o multitudine de analize şi modele empirice plauzibile, permanent corelate cu mediul economic în continuă modificare. Succesul navigării prin evaluări continue ale dezvoltărilor, abordării şocurilor din economie, asumării riscurilor se datorează faptului că strategia nu face nici cel mai mic rabat de la angajamentul, lipsit de

orice ambiguitate şi foarte clar explicat publicului, al menținerii stabilității prețurilor într-o formulă cantitativă explicită. Această concentrare pe obiectiv asigură, în egală măsură, o ancoră fermă în ceea ce priveşte aşteptările inflaționiste în zona euro şi cadrul responsabilității BCE.

Al doilea argument este **caracterul *forward looking* al strategiei,** ceea ce are semnificația încorporării efectelor de întârziere (*time lags*) lungi şi chiar nesigure, care se manifestă în intimitatea mecanismului de transmisie a impulsurilor de politică monetară în economie. De regulă, o bancă centrală nu poate controla cu un grad ridicat de precizie dezvoltarea prețurilor pe termen scurt, mai ales în condițiile manifestării unor turbulențe neanticipate, produse de exemplu de creşteri bruşte în prețul unor materii prime sau impozite indirecte, dar abordarea *forward looking* permite prevenirea şi minimizarea efectelor secundare a unor astfel de şocuri.

Prin această explicație se ajunge la al treilea argument, cel al **orientării pe termen mediu a strategiei,** ceea ce permite politicii monetare unice o abordare graduală a măsurilor necesare absorbției unui şoc din categoria celor descrise. Mai explicit, această abordare graduală incumbă circumstanțe bănuite şi un răspuns al politicii monetare, politică calibrată la natura şi mărimea şocului. Privind la realitatea unor şocuri actuale pe partea ofertei, ca cel reprezentat de creşterea prețului țițeiului, răspunsul politicii monetare trebuie să fie gradual, comparativ cu un răspuns mai direct şi poate imediat cerut de un şoc pe partea cererii. De asemenea, se afirmă că această orientare pe termen mediu permite evitarea inducerii unei volatilități crescute în activitatea economică, ceea ce ar fi un atac la stabilitatea prețurilor.

Un al patrulea argument este că strategia are o **abordare analitică eclectică** cu un angajament de a conduce analiza şi de a explica deciziile într-o maniera sistemică şi structurată. Abordarea eclectică presupune fundamentarea evaluărilor pe două perspective analitice sau doi piloni de analiză, respectiv o analiză economică şi o analiză monetară. Un astfel de procedeu asigură atât evaluări comprehensive ale situației economice şi monetare de fapt, cât şi un control încrucişat al prognozei cu riscurile asociate.

Strategia politicii monetare a BCE a evitat pe cât posibil abordarea simplistă recomandată sau aşteptată de unii economişti, care preferau o strategie definită fie prin reguli simple, fie printr-o politică a regulilor. Ambele preferințe pot fi rezumate la un mecanism suplu, prin care nivelul dobânzii de referință a băncii centrale urmează să fie modificat cvasiautomat, ca răspuns la una sau câteva variabile observabile, sau să devină o funcție explicită a unui număr redus de variabile.

Problematica „regulilor”, fie simple, fie constituind o politică de reguli trebuie privită istoric, începând cu regula procentului emisă de Friedman în 1956 şi ajungând la regulile sofisticate ale lui Taylor (1993), conform cărora rata nominală a dobânzii pe termen scurt era o funcție a deviației unor variabile eco-

nomice importante, reprezentate, de regulă, de nivelul real sau aşteptat al inflaţiei şi nivelul real al producţiei/PIB, faţă de aşa-numite niveluri-ţintite. Am făcut această digresiune pentru că ea ne conduce la percepţia evoluţiei abordărilor în politica monetară prezentă, întrucât regulile simple sau mai sofisticate dovedindu-se ineficiente (atât prin aplicare, cât şi prin gradul mare de incertitudine în determinarea cu exactitate a devierilor, în prezent numite *gapuri*) mai aveau şi „calitatea” de a priva analizele unei bănci centrale de o informaţie mult mai bogată şi utilă. Chiar neutilizarea cuprinzătoare a unui volum mare de informaţii observabile şi obtenabile se adăuga la riscul intrinsec recunoscut al deciziilor de politică economică, redusă chiar şi numai la modificarea dobânzii pe termen scurt.

Aceste neajunsuri, recunoscute utilizării „regulilor” menţionate, au sugerat nevoia de înlăturare a lor, în sensul utilizării bogăţiei de informaţii disponibile în modelele empirice (de corelaţii între obiectivele de politică monetară şi instrumentele specifice de operare ale acesteia). Modelarea a demonstrat însă alte neajunsuri, două fiind cele mai importante:

(i) calitatea abordării era bună exclusiv în raport cu modelul pe care era fundamentată;

(ii) cele mai mici modificări aduse modelului puteau duce la rezultate mult diferite.

Ca urmare, optimizarea regulilor prin folosirea unei informaţii mai bogate a dus la necesitatea unei alte optimizări, respectiv utilizarea unei varietăţi de modele empirice plauzibile, iar rezultatele lor să fie trecute apoi prin filtrul unor judecăţi proprii a responsabililor de politică monetară. Includerea exerciţiului de judecată (*judgment expert*) ne arată că, de fapt, optimizarea „regulilor” nu poate fi aplicată în forma pură, dar ele trebuie privite ca precursoarele bazei teoretice ale „ţintirii inflaţiei”, asigurând un cadru al procesului de decizie de politică monetară care s-a dovedit a fi aplicat cu succes de numeroase bănci centrale.

Recurgând la o definiţie, în sensul cel mai larg al „ţintirii inflaţiei”, atunci ea este acel cadru al politicii monetare care acordă, pe departe, cea mai mare importanţă „unei inflaţii joase şi stabile sau stabilităţii preţurilor” (Papademos, 2004). În acest sens, toate băncile centrale care urmăresc stabilitatea preţurilor ţintesc inflaţia, ceea ce face şi Banca Centrală Europeană.

Ajungând la această precizare extrem de importantă, credem că modul în care este caracterizată strategia de politică monetară unică a BCE – descrisă mai sus – ne dă adevărata dimensiune teoretică şi practică a abordării ţintirii inflaţiei în zona euro, bazată pe **principii care asigură BCE capacitatea de a opera cât mai bine cu incertitudinile pe care le incumbă domeniul**. Aceste principii sunt următoarele:

- ancorarea fermă a aşteptărilor inflaţioniste, ceea ce înseamnă că banca centrală îşi stabileşte obiectivul, insistă pe o metodă de conduită a politicii monetare consistentă şi sistematică;
- încorporarea conceptului de *forward looking*, ca o capacitate de a învinge efectele de întârziere care se manifestă în mecanismul de transmisie a impulsurilor monetare, ceea ce înseamnă intuiţia băncii de a defini astăzi acele măsuri specifice de asigurare a stabilităţii preţurilor la un moment viitor, cu luarea în consideraţie a efectelor de întârziere;
- concentrarea pe termen mediu, pentru evitarea inducerii de volatilităţi inutile în economia reală, ceea ce nu exclude cu certitudine volatilităţi pe termen scurt în inflaţie;
- fundamentarea largă, care face apel la toate informaţiile relevante şi utilizarea concomitentă a mai multor tipuri de abordări şi modele, toate menite să ajute la o mai bună înţelegere a factorilor de influenţă a dezvoltării economice.

Observăm că – în încercarea de a argumenta de ce strategia de politică monetară a BCE este cea mai bine croită pentru zona euro – am ajuns să constatăm că această calitate se fundamentează pe puternicele ei principii, puse în slujba obiectivului major: menţinerea stabilităţii preţurilor.

2. Cadrul operaţional de acţiune al Băncii Centrale Europene

Tratarea cadrului operaţional de acţiune a BCE ne obligă la o repetare a rolului politicii monetare pornind de la monopolul unei bănci centrale, reprezentat de dreptul unic de a emite însemne monetare şi de a fi o bancă deţinătoare de rezerve. În virtutea acestui monopol, banca centrală poate impune condiţiile în care băncile comerciale se împrumută de la ea şi influenţează condiţiile în care băncile comerciale încheie operaţii între ele pe piaţa monetară.

De asemenea, trebuie să reamintim şi două principii care ţin de cultura monetară actuală şi de gândirea macroeconomică standard, şi anume:

(i) **neutralitatea** pe termen lung a banilor, cu semnificaţia că pe termen lung o modificare a cantităţii de bani din economie poate modifica nivelul general al preţurilor, dar nu poate induce schimbări permanente în variabilele economiei reale;

(ii) **caracterul monetar** al fenomenului inflaţionist, cu semnificaţia că perioadele îndelungate cu inflaţie ridicată sunt asociate cu o creştere a masei monetare, în timp ce expansiunea masei monetare susţinută de către banca centrală sau intervenţia prin dobânda de politică monetară, pentru a menţine stabilitatea generală a preţurilor, nu au nimic direct cu creşterea economică, ci

cel mult ele contribuie pe termen lung la îmbunătățirea potențialului de creştere economică, ceea ce este altceva.

Pornind de la aceste precizări, dar strâns corelate cu obiectivul primar al menținerii stabilității prețurilor, BCE utilizează un set de instrumente de politică monetară şi proceduri, care constituie **cadrul operațional** de aplicare a politicii monetare unice. Trebuie de afirmat de la bun început că, vorbind despre credibilitatea băncii centrale, cadrul operațional este departe de a fi unul voluntar din punct de vedere al cunoaşterii şi transparenței acestuia. Din contra, cadrul operațional al BCE este guvernat şi el de principii cu menirea de a ghida anticipații, mediul monetar fiind cel mai sensibil la bruscări.

Vom menționa cele patru principii-pilon ale eurosistemului.

- Primul este rolul BCE de furnizor al masei monetare, principiu eliminând orice altă sursă sau intrus extern în dimensionarea bazei monetare care trebuie controlată sau ținută sub observație din punct de vedere al obiectivului prioritar al BCE, prin influențarea dobânzilor de pe piața monetară.
- Al doilea principiu este necesitatea semnalării sau conştientizării mediului instituțiilor de credit cu privirea la atitudinea de politică monetară a BCE (*monetary policy stance*), respectiv a condițiilor în care BCE urmează să opereze cu lichiditatea (exces, suficientă, insuficientă, lipsă) din sistemul instituțiilor de credit bancare.
- Al treilea principiu este asigurarea funcționării adecvate a pieței monetare prin implementarea cadrului operațional al BCE, respectiv un sprijin real în asigurarea cantitativă şi fără şocuri a lichidității necesare şi/sau managementul excesului de lichiditate la sfârşitul zilei bancare, pentru a se asigura o bună tranziție a necesarului de lichiditate de la o zi la alta.
- Al patrulea principiu, decurgând din clauzele exprese ale Tratatului Uniunii Europene, art. 105, face referire la necesitatea ca BCE, prin cadrul său operațional, să transpună în practică obiectivele eurosistemului, respectiv dezvoltarea acestuia în concordanță deplină cu principiile economiei de piață deschise, economie caracterizată prin liberă concurență şi capabilă să favorizeze alocarea eficientă a resurselor. Acest ghid general al Tratatului îşi găseşte expresia în următoarele abordări ale BCE:
  (i) eficiența cadrului operațional, definită ca abilitate de decizie rapidă şi chiar precisă a BCE pentru un anumit nivel a dobânzii pe termen scurt, care prin mecanismul de transmisie să poată afecta nivelul general al prețurilor;

(ii) egalitatea de tratament şi armonizare, cu menirea de a exclude orice discriminare pozitivă sau negativă a instituțiilor de credit din cele mai diferite motive (localizare, mărime etc.);

(iii) aplicabilitate descentralizată a politicii monetare unice, în sensul că BCE coordonează operațiunile, iar băncile centrale naționale fac tranzacțiile impuse de cadrul operațional;

(iv) simplicitate, transparență, continuitate, siguranță şi eficiență de costuri, cu efect asupra înțelegerii corecte a deciziilor BCE, a caracterului lor lipsit de surprize, dar oferind experiențe ale participării active pe piața monetară, eventuala propagare a unor riscuri minime, "forțarea" în operațiuni monetare necesare la costuri reciproc avantajoase, reduse.

Tratarea cadrului operațional nu poate fi completă fără o succintă prezentare a mecanismului de transmisie a politicii monetare unice, prezentare care reiterează de fapt asumarea standardelor teoretice de rol şi funcționare a politicii monetare, respectiv procesul determinat empiric şi abstractizat în reguli mai simple sau complexe, prin care s-a reuşit explicarea modului în care deciziile de politică monetară afectează economia în general şi nivelul general al prețurilor în special.

Accentul pe care BCE îl pune pe canalul de transmisie reprezentat de dobânda de referință oficială, şi cu sublinierea specială că mecanismul de transmisie funcționează eficient "în mediul de competență al BCE", ne permite sintetizarea mecanismului în discuție după cum urmează. Modificarea dobânzii oficiale este un atribut al BCE conferit de monopolul de creație a bazei monetare, în sensul că asigură fonduri şi încasează/plăteşte dobânzi pentru a asigura o lichiditate adecvată pe piață. Prin acest comportament BCE afectează raporturile, în termen de costuri şi venituri financiare, ale băncilor comerciale şi clienții acestora, dinamica pieței monetare. Dobânda oficială creează aşteptări, prin sensul ei de evoluție, în raporturile definite de dobânzile pe termen mediu şi lung, dar poate ghida şi anticipațiile agenților economici în ceea ce priveşte viitorul inflației şi absorbția ei în prețuri. Rolul BCE este ca prin credibilitatea pe care şi-a creat-o, cu privire la acest segment din mecanismul de transmisie, să reuşească o ancorare fermă a aşteptărilor în sensul stabilizării prețurilor.

Schimbarea condițiilor financiare din economie prin nivelul dobânzii oficiale a BCE poate duce la o ajustare a prețurilor de piață ale activelor/acțiunilor şi a cursului de schimb, acesta din urmă putând afecta inflația prin prețul produselor din import introduse în consum. Condițiile financiare, ca efect al modificării dobânzii oficiale, şi în mod direct chiar dobânda oficială afectează nivelul economisirii sau deciziile de investiție ale indivizilor sau firmelor, dând un nou curs evoluției şi structurii cererii agregate de consum. Dacă acest fenomen este acompaniat de evoluția valorii activelor sau prețurilor acțiunilor, efectul de bilanț şi avuție influențează consumul după cum el este perceput ca o îmbogă-

ţire sau sărăcire a deţinătorilor de active. Dobânzile mai mari ridică riscul ca cei împrumutaţi să nu-şi plătească datoriile sau băncile să-şi reducă volumul creditelor acordate sau plafoanele acestora, toate având efect asupra consumului indivizilor sau al firmelor. Modificările în consum şi investiţii pot duce la modificări în cererea de bunuri şi servicii în raport cu oferta. O cerere mai mare decât oferta naţională creează o presiune pe preţuri în sensul creşterii lor (sau o parte din presiunea cererii se duce pe importuri cu consecinţe în balanţa comercială şi a contului curent). Presiunea crescută pe preţurile interne tensionează piaţa muncii prin negocierile salariale. De asemenea, pe pieţele produselor intermediare – conform surselor de aprovizionare – se produc tensiuni cu efect asupra preţurilor de producţie şi a celor de detaliu.

Observând multitudinea de reacţii posibile din sistemul economic, ca urmare a modificării dobânzii oficiale în puterea băncii centrale, buna înţelegere a mecanismului de transmisie a impulsului monetar este: prin el tot lanţul de efecte să fie controlat, aducându-l mereu la starea de echilibru, definită ca stabilitate generală a preţurilor, şi nu de a-l bulversa şi mai mult. De aici rezultă că momentul şi nivelul de intervenţie prin dobânda oficială, inclusiv cu luarea în consideraţie a efectelor de întârziere care se produc pe lanţul mecanismului de transmisie, sunt esenţiale pentru BCE, iar această corectă determinare reflectă complexitatea analizei şi fundamentării deciziei de politică monetară.

Aceeaşi observaţie ne indică posibilitatea ca efectul urmărit prin modificarea dobânzii oficiale, bine decisă, să aibă nevoie de o întărire sau diminuare, în funcţie de veriga atinsă din mecanismul de transmisie, momentul şi circumstanţele acestui fapt, aceste intervenţii făcând apel la o detaliere a instrumentelor şi procedurilor care definesc cadrul operaţional al BCE cum sunt operaţiunile *open market*, facilităţile de depozit şi credit, rezervele minime obligatorii, intervenţiile pe piaţa monetară, descrise la un alt capitol.

Cadrul operaţional al unei bănci centrale oferă acel set complex de instrumente de intervenţie, fie la anumite momente, fie zi de zi, după necesităţi, care fac din politica monetară “hormonul” cel mai rafinat al tuturor politicilor economice. Se poate aprecia că tocmai prin sesizarea calităţilor, a rolului şi importanţei deosebite ale unei politici monetare bine conduse, s-a reuşit ca politica monetară să fie cel mai bine definită din punct de vedere al procedurilor ei de implementare, aşteptările ei practice fiind la cel mai înalt preţ. Acurateţea procedurilor după care acţionează o bancă centrală (BCE, prin statutul ei, fiind unul dintre cele mai elocvente exemple din domeniu) vine parcă să suplinească aspecte considerate relativ oculte sau chiar obscure în mecanismul de transmisie al impulsului monetar, care urmează să fie elucidate. Că este aşa, argumentăm având în vedere impresionantul efort empiric încă depus de o mulţime de cercetători din bănci şi mediul academic (care încă nu au reuşit săşi spună ultimul cuvânt). În acelaşi timp, practica aduce nu numai inovaţie în aplicarea politicilor monetare, dar parcă adaugă, la cantitatea celor existente a unor noi aspecte.

CAPITOLUL IV
FED SUB PREŞEDINŢIA LUI ALAN GREENSPAN

Mandatul lui Alan Greenspan în fruntea FED, însumând 18 ani şi încheiat în ianuarie 2006, a iscat, după cum era şi normal, numeroase polemici profesionale pe marginea politicii monetare a cărui arhitect a fost. “Cel mai mare bancher al lumii” nu a scăpat nici de laude, dar nici de critici. Vom încerca să insistăm însă pe acele polemici care s-au constituit în *benchmarkuri* ale teoriei şi practicii monetare în timpul mandatului lui Greenspan, stabilind, alături de studiile empirice, unele adevăruri în legătură cu rolul politicii monetare şi impactul acesteia asupra creşterii economice.

De regulă, polemicile au fost un scrutin al modului în care s-a acţionat instituţional asupra unei realităţi din economia americană cu efect asupra economiei globale, rezultatele acestei acţiuni făcându-se simţite atât în graniţele economiei SUA, cât şi asupra sistemului financiar internaţional. Anvergura efectelor politicii monetare americane trebuie apreciată nu numai prin caracterul aproape pur al economiei de piaţă – SUA fiind cel mai fervent avocat al liberei iniţiative al dereglementării şi concurenţei – dar şi prin rolul internaţional al dolarului american ca mijloc de plată, monedă de rezervă şi refugiu investiţional. Ca urmare, politica FED a depăşit de mult timp interesul american, iar deciziile FED “emoţionează”, prin aşteptările create, investitori privaţi, corporaţii şi guverne.

Mulţi analişti se întreabă ce va rămâne din “monumentul Greenspan” după ce va fi fost despuiat de laudele copleşitorii, dar şi meritorii ale încheierii unei cariere de succes într-un domeniu sensibil şi atât de critic, ca politica monetară. Desigur, mai întâi avem în faţă un mare profesionist pasionat de munca şi de responsabilitatea sa conferită în mod legal, un profesionist care s-a dovedit mai mult decât talentat în domeniul său de competenţă, cu o şansă de a-şi exersa cunoştinţele şi experienţa pe cea mai puternică economie a lumii, cu influenţă globală.

Actor – metodă – obiect, o tripletă care, în cazul lui Greenspan, poate fi considerată un panou de comandă complet, poate cel mai „râvnit” de un profesionist din punct de vedere al efectelor posibile. Meritul lui Greenspan constă mai puţin în rezultate, cât mai ales în gestiunea propriu-zisă a politicii monetare în cele mai variate circumstanţe, începând cu prăbuşirea bursei de valori la numai două luni de la preluarea mandatului, urmată de declinul SUA din punct de vedere al creşterii economice faţă de Japonia şi Europa Occidentală pentru câţiva ani buni, apoi salvarea economiei mondiale după crizele din 1987, 1998, 2000-2001, până la remarcabilele performanţe ale economiei americane din ultimii ani, având în palmares nu numai scăderea semnificativă a inflaţiei, ci şi

două din cele mai lungi perioade de expansiune cunoscute în istoria recentă, toate întâmplate în numai 18 ani ai mandatului sau. Prin comparație, cei 18 ani dinaintea „erei” Greenspan au adus patru crize, din care două aproape echivalente ca severitate cu marea depresiune din anii ‘30.

Varietatea evenimentelor la care a fost martor este tocmai ceea ce a pus în evidență profesionalismul lui Greenspan, provocările economiei americane şi mondiale oferindu-i posibilitatea de a şi-l exersa. Dacă SUA ar fi fost numai în criză sau numai în expansiune pe parcursul întregului mandat, este sigur că Greenspan ar fi fost privit ca un conducător al unei bănci centrale ghinionist sau, respectiv, talentat, dar numai atât. Normalitatea profesionalismului său este calitatea gestiunii făcute în raport cu realitățile confruntate, iar notorietatea i-a fost dată de „locul” punerii în funcțiune a acestui profesionalism, FED – cea mai mare bancă centrală.

Dar, trecând prin atâtea provocări, gestiunea făcută de Greenspan a adus, în prim-planul analizelor şi poate şi al teoriei în materie, nu numai **mitul**, dar şi **miopia** politicii monetare, ambele atribute evidențiind calitatea de a descifra mai bine, pe un exemplu concret, rolul, impactul şi importanța politicii monetare în atingerea performanțelor de care are nevoie o economie.

Ajungând la necesitatea de normalitate şi obiectivitate în judecarea politicii monetare americane conduse de Greenspan, introspectiva rece a acesteia ne duce la câteva concluzii interesante pentru practică şi teorie, confirmând rezultate ale unor studii empirice mai vechi sau incitând la reflexie, alegere şi chiar inovație:

- scăderea inflației în SUA (cea denumită *core rate of inflation*) s-a înscris în limitele celei înregistrate de toate țările industrializate din grupul OCDE, confirmând faptul că „presiunile” exercitate de desinflația globală a uşurat lupta împotriva inflației a tuturor băncilor centrale;
- asigurarea evoluției fluide a ciclurilor economice din ultimii ani este o preocupare şi un rezultat comun tuturor băncilor centrale ale țărilor dezvoltate. Dacă economia SUA a reuşit o creştere mai dinamică decât cea înregistrată de alte țări dezvoltate puternice (cazul Germaniei sau Japoniei), acest lucru nu se datorează FED-ului şi politicii monetare, ci schimbărilor structurale puternice produse în economia americană. Mai mult, potențialul ridicat de creştere al PIB-ului american este atribuit cu prioritate creşterii populației active şi flexibilizării mai puternice a piețelor muncii, bunurilor şi serviciilor. A se observa că în ordinea piețelor prima este menționată cea a muncii şi nu întâmplător;
- conform unor analize de detaliu (Barnes, M., 2005), măsura performanțelor economiei americane prin diferența – *gapul* – dintre PIB-ul real şi cel potențial sunt surprinzătoare, acest *gap* fiind negativ şi ceva mai pronunțat față de restul țărilor OCDE. Dar, în timp ce acestea din

urmă au înregistrat mici recesiuni, alți economişti (Stock, J., Watson, M.) afirmă că scăderea gradului de volatilitate a economiei SUA din ultimele două decenii se datorează fie şocurilor de mică amplitudine la care ar fi fost supusă, fie dezvoltării masive a sectorului serviciilor (mai puțin expus recesiunii decât producția de bunuri), ceea ce înseamnă că politica monetară – bine condusă de Greenspan – a contribuit cu numai 10% la creşterea stabilității economiei americane;

- identificarea la timp a pantei de creştere accelerată a productivității muncii şi a încorporării la timp a acestui factor în conduita politicii monetare a FED a fost cu adevărat talentul lui Greenspan în anii '90, corelația teoretică dintre productivitatea ridicată a muncii şi creşterea economică neinflaționistă fiind cunoscută. Greenspan a avut curajul (criticat de altfel de unii din adversarii săi) ca prin politica monetară pusă în aplicare la acel moment, să lase *boomul* să continue, ducând rata şomajului în SUA la un minim istoric, atrăgând în muncă printre cele mai dezavantajate categorii de şomeri;
- dar această abordare, cu efect pe termen scurt, a implicat costul pe termen lung al creşterii excesive a masei monetare, cererea internă majorându-se într-un ritm mai mare decât oferta. Rezultatul este cel cunoscut, al deficitelor de cont curent alarmante;
- nu în ultimul rând, şi din acelaşi motiv menționat mai sus, ceea ce i se reproşează lui Greenspan este faptul că a lăsat să se producă cele mai mari fenomene de *bubbles* la bursă şi în sectorul imobiliar din istoria SUA, tratate de analişti ca fiind lipsă totală de prudență. Se pare că aceasta ar putea să fie o „moştenire" dincolo de mandatul lui Greenspan (posibil să aducă dezechilibre majore pentru economia americană, alături de deficitul de cont curent fiind semnalată rata negativă de economisire).

Ultimele două concluzii au aprins multe dezbateri şi dispute, supunând atenției specialiştilor modalitatea prin care politica monetară ar putea da un răspuns cât mai bun fenomenelor de *bubbles* (de creştere rapidă a valorii) de la bursa de valori sau din sectorul imobiliar. Singurul lucru cert este că a te confrunta cu asemenea probleme constituie o dilemă pentru orice bancă centrală, chiar studiile empirice neputând da o soluție. Dilema se pare că a fost chiar „soluția" pentru Greenspan, care a încercat să-şi argumenteze modul de conduită a politicii monetare, respectiv de ignorare a celor două fenomene de *bubbles*, prin trei considerente:

(i) politica monetară trebuie să fie focalizată pe controlul inflației şi asigurarea potențialului de creştere economică;

(ii) niciodată nu se ştie dacă identificarea unui *bubbles* este exact ceea ce se crede că este;

(iii) efectul dobânzilor este suficient de brutal asupra economiei, acționând ca un baros în toată structura acesteia, deci şi la bursă şi pe piața imobiliară. Este de presupus că o creştere adecvată a ratei dobânzii de politică monetară concentrată pe controlul inflației s-ar putea să nu aibă un efect suficient (imediat şi asupra bursei, de exemplu), dar este aproape sigur că o creştere exagerată a ratei dobânzii de politică monetară, prin care să se stabilească fenomene de tip *bubbles* ar putea cauza o recesiune, ceea ce nu poate fi în „responsabilitatea” unei bănci centrale. Greenspan a opinat că este mai bine să se lase ca fenomenele de tip *bubbles*, fie de la bursă, fie de pe piața imobiliară să se manifeste („explodeze”) şi apoi politica monetară să fie puțin relaxată pentru o resorbție *soft* a şocului.

Opozanții lui Greenspan au un răspuns bine argumentat la fiecare din cele trei considerente tratate mai sus. În primul rând, sarcina unei bănci centrale este de a preveni inflația fără să prejudicieze stabilitatea financiară. La o inflație mică, manevra de dobândă aflată şi ea la un nivel mic, încurajează asumarea de riscuri pe piețele financiare, iar excesul de lichiditate se poate difuza mai mult asupra valorii activelor, decât asupra inflației în sensul ei tradițional. În al doilea rând, o creştere nesustenabilă a valorii acțiunilor la bursă sau a activelor pe piața imobiliară este observabilă când aceasta nu mai are nimic cu factorii fundamentali, existând indicatori care să arate cererea in exces pentru credite, important fiind să se urmărească ce se achiziționează cu aceste credite. In al treilea rând, fiind cunoscut efectul modificării dobânzii de politică monetară asupra ansamblului economiei, apariția fenomenelor de tip *bubbles* ar trebui să aducă un increment (bine determinat pe bază de modele) puțin peste dobânda decisă în ceea ce priveşte inflația, tocmai pentru a le preveni pe acestea din urmă. După opinia acestor opozanți, Banca Angliei, Banca de Rezerve a Australiei şi Banca Noii Zeelande fac în mod curent acest lucru, respectiv acționează cu dobânzi care sunt ceva mai mari decât ar justifica numai inflația, tocmai pentru a ține sub control şi alte piețe decât cea monetară.

ADDENDA

ŢINTIREA DIRECTĂ A INFLAŢIEI (GLOSAR ALCĂTUIT DE BNR)

Acest glosar a fost realizat în vederea facilitării dialogului cu publicul larg, urmând a fi extins ulterior pe baza sugestiilor primite.

Absorbţie internă (engl. *domestic absorption*)	valoarea bunurilor şi serviciilor utilizate într-o economie pentru consum final şi investiţii. **Termeni înruditi**: consum final, cerere agregată.
Balassa-Samuelson	vezi: **efectul Balassa-Samuelson**.
Bunuri comercializabile (engl. *tradables*)	bunuri şi servicii supuse competiţiei externe. **Termeni înrudiţi**: efectul Balassa-Samuelson, bunuri necomercializabile.
Bunuri necomercializabile (engl. *nontradables*)	bunuri şi servicii care nu pot fi consumate decât în economia în care sunt produse. **Termeni înrudiţi**: efectul Balassa-Samuelson, bunuri comercializabile.
Cerere agregată (engl. *aggregate demand*)	cheltuielile totale efectuate de utilizatorii interni şi externi pentru achiziţionarea bunurilor şi serviciilor finale produse într-o economie. Se determină ca sumă între cererea internă şi exporturile nete de bunuri şi servicii. **Termeni înrudiţi**: cerere internă.
Cererea de bani (engl. *money demand*)	dorinţa populaţiei şi a companiilor de a deţine active care pot fi uşor schimbate contra bunurilor şi serviciilor. Natura lichidă a banilor este principalul aspect care îi deosebeşte de alte tipuri de active. Cererea de bani depinde în general de valoarea nominală a PIB şi de rata dobânzii. Principalele componente ale cererii de bani sunt: (1) cererea de bani pentru tranzacţii – derivată din inten-

ția publicului de a-şi achiziționa cele necesare şi (2) cererea de bani ca activ financiar – reflectând în special preferința publicului de a face economii sub această formă.

Cerere externă netă, exporturi nete (engl. *net external demand, net exports*)
diferența dintre valoarea exporturilor şi cea a importurilor de bunuri şi servicii.

Cerere internă (engl. *domestic demand*)
vezi: **absorbție internă.**

Ciclul de afaceri (engl. *business cycle*)
fluctuații periodice ale nivelului activității economice în jurul tendinței de creştere pe termen lung. Este format din perioade de expansiune, în care creşterea economică înregistrează niveluri ridicate, urmate de perioade de stagnare în care nivelul activității economice sporeşte lent sau chiar înregistrează scăderi. Fluctuațiile sunt neregulate, durata şi mărimea lor variind atât între țări, cât şi în timp, în aceeaşi țară.

Consum final (engl. *final consumption*)
componentă a cererii/absorbției interne alcătuită din valoarea bunurilor şi serviciilor care fac obiectul consumului gospodăriilor populației şi al administrației publice.
Termeni înrudiți: cerere internă.

CORE1
măsură a inflației de bază utilizată de BNR, care reflectă variația prețurilor libere; indicele CORE1 se calculează pe baza IPC din care se exclud prețurile administrate.
Termeni înrudiți: inflație, IPC, inflație de bază, prețuri libere, prețuri administrate.

CORE2
măsură a inflației de bază utilizată de BNR, care reflectă variația prețurilor libere şi cu volatilitate relativ redusă; indicele CORE2 se calculează pe baza IPC din care se exclud prețurile administrate şi cele cu volatilitate ridicată (legume, fructe, ouă, combustibili).
Termeni înrudiți: CORE1, inflație, IPC, inflație de bază, prețuri libere, prețuri administrate.

Costul unitar al forței de muncă
(engl. *unit labour cost*)

indicator al presiunilor pe piața muncii, dar şi al competitivității prin costuri a economiei; reprezintă costul cu forța de muncă necesar pentru producerea unei unități de producție şi este calculat ca raport între fondul de salarii (număr de salariați multiplicat cu salariul mediu brut) şi volumul producției realizate (formulă echivalentă cu raportul dintre salariul mediu brut şi productivitate).
Termeni înrudiți: productivitatea muncii.

Curs real de schimb
(engl. *real exchange rate*)

cursul nominal de schimb al unei monede față de o altă monedă, ajustat cu diferențialul de inflație dintre țările cărora le aparțin cele două monede.

Deflator PIB
(engl. *GDP deflator*)

indice de preț care măsoară variația prețurilor tuturor bunurilor şi serviciilor cu destinație finală nou create într-o economie, într-o perioadă de timp determinată. Se calculează ca raport procentual între PIB nominal din perioada curentă şi PIB din perioada curentă exprimat în prețuri constante.
Termeni înrudiți: produs intern brut (PIB).

Deflație
(engl. *deflation*)

scădere a nivelului general al prețurilor; opusă inflației.
Termeni înrudiți: inflație, dezinflație.

Deviația PIB (exces de cerere)
(engl. *output gap; excess demand*)

diferența procentuală dintre PIB real efectiv şi PIB potențial. Deviația PIB este un indicator agregat sintetic al presiunilor inflaționiste viitoare din economie. O deviație PIB pozitivă (PIB curent este mai mare decât cel potențial) indică presiuni inflaționiste, iar o deviație PIB negativă indică presiuni deflaționiste. Pe termen lung, presiunile acumulate se materializează în mişcări efective ale prețurilor, iar deviația PIB tinde către zero, aducând PIB la nivelul potențial.
Termeni înrudiți: PIB potențial.

Dezinflație
(engl. *disinflation*)

reducere a ratei inflației.
Termeni înrudiți: inflație, deflație.

Economie informală/ascunsă/subterană
(engl.

activitate economică legală, dar ascunsă în mod deliberat autorităților publice pentru a evita: (i) plata impozitelor şi taxelor (impozit pe profit, TVA, taxe vamale etc.); (ii) plata contribuțiilor sociale; (iii) respectarea anumitor

informal/hidden/ underground economy) standarde legale referitoare la salariul minim, numărul maxim de ore lucrate, norme de protecție a muncii sau sănătate etc.;
(iv) îndeplinirea anumitor proceduri administrative, precum completarea chestionarelor statistice sau a altor formulare administrative.

Efectul Balassa-Samuelson (engl. *Balassa-Samuelson effect*)

exprimă tendința existentă în cazul țărilor cu productivitate mai mare în sectorul bunurilor comercializabile (*T*) comparativ cu sectorul bunurilor necomercializabile (*NT*) de a înregistra niveluri mai ridicate ale inflației şi apreciere reală a monedei naționale. Această evoluție este asociată procesului de convergență a economiilor emergente către cele dezvoltate şi este impulsionată de competiția pe plan internațional şi de infuzia de capital şi tehnologii moderne realizată prin intermediul investițiilor străine în industriile caracterizate de un raport ridicat între contribuția capitalului şi respectiv a forței de muncă la realizarea producției. Cum, în general, o productivitate în creştere antrenează sporuri salariale, salariile din sectorul *T* vor tinde să se majoreze mai rapid decât cele din sectorul *NT*. Efectul Balassa-Samuelson se bazează pe ipoteza că pe piața forței de muncă vor apărea presiuni de egalizare a câştigurilor salariale în cele două sectoare economice (sau de păstrare a diferenței relative dintre acestea). În condițiile unor sporuri de productivitate mai mici, sectorul *NT* nu poate face față acestor presiuni decât prin includerea în prețuri a costurilor salariale suplimentare, astfel încât prețurile bunurilor necomercializabile vor creşte mai repede decât prețurile bunurilor comercializabile. În cazul economiilor interdependente pe piața mondială, diferențe inegale de creştere a productivității în sectoarele *T* şi *NT* conduc, datorită efectului Balassa-Samuelson, la rate diferite ale inflației. Concret, țările cu diferențe mai mari de productivitate între cele două sectoare au rate ale inflației mai mari. Din acest motiv, nivelul general al prețurilor creşte, de regulă, mai rapid în țările în tranziție decât în țările dezvoltate, ducând la o apreciere în termeni reali a cursului de schimb.
Termeni înrudiți: bunuri comercializabile, bunuri necomercializabile.

Efect de avuție și de bilanț (engl. *wealth effect, balance sheet effect*) efectul exercitat la nivelul deciziilor de consum sau investire ale agenților economici de modificare a avuției nete a acestora. Această modificare poate fi generată de variația ratelor dobânzilor sau de cea a cursului de schimb, care influențează valoarea de piață a activelor şi a datoriilor exprimate în lei şi, respectiv, în valută. Spre exemplu, referindu-ne la cazul variațiilor de curs, o apreciere a leului față de euro determină o reducere a costului în monedă națională al creditelor contractate în monedă europeană. Plătind rate şi dobânzi evaluate mai favorabil în lei, contractanții unor asemenea credite vor beneficia de o creştere a venitului disponibil prin scăderea datoriei (*efect de avuție*). De asemenea, evaluarea mai favorabilă în euro a activelor bilanțiere ale agenților economici, îmbunătățind capacitatea de garantare şi de rambursare a creditelor, va permite contractarea mai facilă a acestora (*efect de bilanț*). Impulsionând consumul şi investițiile, ambele efecte relevă o acțiune a aprecierii monedei naționale în sensul sporirii cererii agregate.

Factori exogeni ai cererii agregate (engl. *exogenous aggregate demand factors*) factori determinanți ai cererii agregate asupra cărora politica monetară, prin instrumentele sale specifice, nu exercită o influență directă sau indirectă semnificativă şi a căror acțiune este, ca atare, independentă de banca centrală. Exemple: politica fiscală, cererea externă pentru produsele româneşti etc.

Importuri competitive (engl. *competitive imports*) bunuri care sunt produse şi de producători autohtoni.
Termeni înrudiți: importuri complementare.

Importuri complementare (engl. *complementary imports*) bunuri care nu sunt produse în interiorul țării.
Termeni înrudiți: importuri competitive.

Indice de volum al PIB (engl. *GDP volume index*) reflectă variația PIB în condițiile în care nu ar fi intervenit modificări de prețuri comparativ cu o perioadă anterioară, considerată perioadă de bază. Se determină ca raport procentual între PIB din perioada curentă exprimat în prețuri constante şi PIB nominal din perioada de bază.

Termeni înrudiți: produs intern brut (PIB), rata reală de creştere a PIB.

Indicele armonizat al prețurilor de consum
(engl. *harmonised index of consumer prices; HICP*)

indice de prețuri de consum a cărui metodologie de calcul a fost armonizată între țările din Uniunea Europeană; pe baza acestui indice se determină rata inflației în zona euro, respectiv obiectivul de inflație al Băncii Centrale Europene.

Indicele prețurilor de consum (IPC)
(engl. *consumer price index; CPI*)

măsură a variației prețurilor calculată de Institutul Național de Statistică prin compararea prețurilor cu amănuntul ale unui coş de bunuri şi servicii reprezentative pentru consumul populației.
Termeni înrudiți: inflație, IPC de bază, inflație de bază.

Inflație
(engl. *inflation*)

creştere a nivelului general al prețurilor; măsurată de regulă prin intermediul IPC.
Termeni înrudiți: IPC, inflație de bază, dezinflație, deflație.

Inflație de bază
(engl. *core inflation*)

măsură ce reflectă sursele persistente ale presiunilor inflaționiste; se obține prin eliminarea din inflația totală a efectelor unor şocuri tranzitorii de tipul corecțiilor aplicate prețurilor administrate, modificărilor intervenite în regimul impozitelor indirecte, condițiilor climaterice adverse sau al variațiilor substanțiale ale prețului internațional al petrolului.
Termeni înrudiți: inflație, IPC, prețuri administrate, CORE1, CORE2.

Instrument de politică monetară
(engl. *monetary policy instrument*)

un mijloc specific prin intermediul căruia banca centrală acționează în scopul atingerii obiectivului său fundamental. Instrumentele de politică monetară ale BNR sunt: operațiunile *open market*, facilitățile permanente acordate băncilor, operațiunile pe piața valutară şi rezervele minime obligatorii.

Interval de variație
(engl. *target band*)

bandă ce încadrează ținta de inflație, în interiorul căreia sunt considerate acceptabile eventualele deviații de la țintă (datorate controlului imperfect al politicii monetare asupra ratei inflației).

Oferta agregată (engl. *aggregate supply*)	valoarea totală a bunurilor şi serviciilor nou create într-o economie într-o perioadă determinată. Se determină ca diferenţă între valoarea producţiei şi consumul intermediar (cheltuieli cu materii prime, materiale, servicii utilizate în procesul de producţie).
Operaţiuni *open market/* operaţiuni de piaţă monetară ale BNR (engl. *open market operations*)	operaţiuni executate la iniţiativa băncii centrale, ce implică una din următoarele tranzacţii: (1) cumpărări/vânzări reversibile – *repo/reverse repo* – de active eligibile pentru tranzacţionare; (2) acordare de credite colateralizate cu active eligibile pentru garantare; (3) vânzări/cumpărări de active eligibile pentru tranzacţionare; (4) emitere de certificate de depozit; (5) *swap* valutar şi (6) atragere de depozite.
PIB potenţial, trendul PIB (engl. *potential GDP, GDP trend*)	nivelul PIB real care poate fi produs de economie fără a genera presiuni inflaţioniste. PIB potenţial este determinat pe termen lung de factori fundamentali: organizarea economiei, capacitatea productivă a economiei determinată de tehnologie şi factori demografici ce afectează forţa de muncă etc. Ca urmare a evoluţiei caracteristicilor fundamentale ale economiei, PIB potenţial se modifică în timp, seria cronologică a valorilor sale fiind denumită şi trendul PIB. **Termeni înrudiţi:** deviaţia PIB.
Politică monetară expansionistă (engl. *expansionary monetary policy*)	conduită a politicii monetare care are ca efect accelerarea ritmului de creştere a cererii agregate şi posibila amplificare a presiunilor inflaţioniste.
Politică monetară restrictivă (engl. *contractionary monetary policy*)	conduită a politicii monetare care provoacă o temperare a dinamicii cererii agregate în scopul decelerării inflaţiei.
Presiuni pe piaţa forţei de muncă (engl. *labour market pressures*)	rezultă din dificultatea cu care angajatorii găsesc personal în structura şi cu calificarea dorite, cu posibil efect de majorare a salariilor negociate.

Prețuri administrate (engl. *administered prices*)

prețurile produselor şi serviciilor care se realizează sau se prestează în țară, în cadrul activităților cu caracter de monopol natural, al celor supuse prin lege unui regim special, precum şi al celor care se execută de regiile autonome, companiile şi societățile naționale. Aceste prețuri se stabilesc şi se ajustează cu avizul autorităților competente. În cadrul coşului de consum, principalele produse şi servicii cu prețuri administrate sunt: energia electrică, energia termică, gazele naturale, medicamentele, serviciile de poştă şi telefonie fixă, serviciile de apă, canal, salubritate, transportul urban şi cel feroviar.
Termeni înruditi: inflația de bază.

Prețuri ale bunurilor de import (engl. *import prices*)

prețurile finale (la consumator) în lei ale oricăror bunuri şi servicii în a căror valoare de producție (achiziție) figurează un cost important sub forma bunurilor importate.

Prețuri libere (engl. *market prices*)

prețuri care se stabilesc în mod liber (fără intervenția statului), în funcție de raportul dintre cerere şi ofertă pe piață.
Termeni înrudiți: CORE1, prețuri administrate.

Prețuri volatile (engl. *volatile prices*)

vezi: **CORE2**.

Primă de risc (engl. *risk premium*)

randament suplimentar solicitat de investitorii de pe piața monetară sau de capital datorită unui grad sporit de risc asociat unui activ sau unui portofoliu de active. În cazul unei investiții în active financiare exprimate într-o monedă străină, un risc special este cel legat de fluctuațiile imprevizibile ale cursului de schimb, denumit şi risc valutar (*currency risk*). Prima de risc (*risk premium*) este adesea influențată de evaluarea globală a riscului de țară (*sovereign risk*) realizată de agențiile internaționale de *rating*, de nivelul ratei inflației (comparativ cu cel al partenerilor de comerț exterior), de nivelul şi dinamica deficitului de cont curent şi a datoriei externe etc.

Productivitatea muncii (engl. *labour productivity*)

măsoară eficiența muncii depuse într-o anumită perioadă în cadrul activității economice şi se poate calcula ca raport între PIB în prețuri constante şi populația

ocupată sau, în cazul industriei, ca raport între producția industrială şi numărul de salariați.
Termeni înrudiți: costul unitar al forței de muncă.

Produs intern brut (PIB)
(engl. *gross domestic product; GDP*)

valoarea totală a bunurilor şi serviciilor finale produse de entitățile economice din interiorul unei țări, într-o anumită perioadă de timp (de regulă, un trimestru sau un an). Se poate calcula în prețurile perioadei curente (PIB nominal) sau în prețurile unei perioade anterioare, denumită perioadă de bază (PIB în prețuri constante; PIB real).
Termeni înrudiți: deflator PIB, indice de volum al PIB, rata reală de creştere a PIB, produs național brut (PNB).

Produs național brut (PNB)
(engl. *gross national product; GNP*)

valoarea producției finale realizate de agenții economici naționali pe teritoriul țării şi în străinătate. PNB se calculează prin adăugarea la PIB a soldului veniturilor factorilor de producție în raport cu străinătatea (salarii, profit, rente, dobânzi, dividende). De exemplu, dacă în perioada analizată, veniturile de acest tip încasate din străinătate sunt mai mari decât cele plătite în exterior, PNB este superior PIB.
Termeni înrudiți: produs intern brut (PIB).

Rata dobânzii de politică monetară
(engl. *policy rate*)

plafonul ratelor dobânzilor la care BNR atrage depozite pe termen de o lună de pe piața monetară interbancară.

Rata medie efectivă a dobânzii BNR / aferentă operațiunilor de sterilizare
(engl. *average interest rate on sterilisation operations*)

rata medie ponderată a dobânzii la depozitele atrase de BNR de pe piața monetară interbancară şi la certificatele de depozit emise de aceasta.

Rata reală de creştere a PIB
(engl. *real GDP growth rate*)

indicele de volum al PIB minus 100.
Termeni înrudiți: produs intern brut (PIB), indice de volum al PIB.

Rata reală a dobânzii
(engl. *real interest rate*)

rata nominală a dobânzii corectată cu modificarea prețurilor în cursul perioadei de timp considerate. Ea exprimă astfel un randament real, respectiv un câştig

evaluat în termeni de bunuri şi servicii. În forma *ex-post*, rata reală vizează o perioadă de timp anterioară, fiind determinată pe baza inflației înregistrate în acea perioadă. În forma *ex-ante*, rata reală vizează o perioadă de timp viitoare şi se determină pe baza aşteptărilor inflaționiste formate în prezent pentru perioada respectivă. Deoarece vizează orizonturi de timp viitoare, deciziile agenților economici de a plasa fonduri şi a realiza investiții depind de rata reală *ex-ante* şi nu de rata reală *ex-post*.

Sezonalitate (engl. *seasonality*) — tiparul fluctuațiilor în evoluția unei variabile economice care apar sistematic în anumite perioade ale anului.

Sterilizare (engl. *sterilisation*) — setul de operațiuni prin care BNR urmăreşte să neutralizeze impactul pe care îl exercită asupra lichidității din sistemul bancar intervențiile sale pe piața valutară; în cazul unei cumpărări de valută, banca centrală absoarbe excedentul de lichiditate în monedă națională prin atragerea de depozite şi/sau emiterea de certificate de depozit.

Strategie de politică monetară (engl. *monetary policy strategy*) — ansamblul de criterii şi proceduri ce stau la baza adoptării, implementării şi comunicării deciziilor băncii centrale care vizează atingerea obiectivului fundamental al politicii monetare. Principalele tipuri de strategii de politică monetară sunt: (i) țintirea cursului de schimb, (ii) țintirea agregatelor monetare, (iii) țintirea inflației. În contextul țintirii cursului de schimb, ancora nominală a politicii monetare o constituie valoarea ratei de schimb a monedei naționale față de o monedă aparținând unui partener comercial important, care înregistrează o rată scăzută a inflației. În funcție de gradul de flexibilitate a cursului de schimb şi de fermitatea angajamentului autorității monetare vizavi de evoluția cursului, regimul are o mare varietate de forme (curs de schimb fix, curs de schimb ajustabil conform unei traiectorii prestabilite, curs de schimb cu bandă orizontală sau ajustabilă etc.). Un caz extrem al regimurilor cursului de schimb îl constituie consiliul monetar, în cadrul căruia banca centrală este obligată să schimbe moneda națională contra valută la cursul de schimb fix stabilit prin lege, ori de câte ori

publicul solicită; consiliul monetar impune ca baza monetară să fie acoperită în proporție de peste 100 la sută cu rezerve valutare, constrângând la maximum operațiunile discreționare ale autorității monetare. În contextul agregatelor monetare, banca centrală utilizează în mod explicit un agregat monetar drept ancoră nominală (obiectiv intermediar) în vederea atingerii obiectivului de inflație; această strategie are ca fundament existența unei relații relativ stabile între stocul de bani din economie şi valoarea nominală a PIB.
Termeni înrudiți: țintirea directă a inflației.

Şocuri asupra cererii agregate (engl. *aggregate demand shocks*)

şocuri (impulsuri de schimbare) ce influențează totalul veniturilor destinate cheltuirii, putând fi generate, spre exemplu, de măsuri de politică fiscală (modificări de cheltuieli ale guvernului şi/sau de impozite), de modificarea condițiilor care influențează economisirea şi îndatorarea (mişcări ale ratelor dobânzilor) sau de fluctuațiile schimburilor comerciale cu alte țări (exporturi şi importuri).
Termeni înrudiți: şocuri asupra ofertei agregate.

Şocuri asupra ofertei agregate (engl. *aggregate supply shocks*)

şocuri (impulsuri de schimbare) ce influențează costurile pe care le suportă producătorii (prețuri ale materiilor prime, salarii).
Termeni înrudiți: şocuri asupra cererii agregate.

Țintă de inflație (engl. *inflation target*)

reper de ghidare a politicii monetare exprimat ca nivel punctual pentru creşterea agreată a prețurilor într-o anumită perioadă.

Țintirea directă a inflației (engl. *inflation targeting*)

strategie de politică monetară caracterizată prin adoptarea publică a unei ținte cantitative de inflație pentru unul sau mai multe orizonturi de timp şi asumarea explicită a stabilității prețurilor ca obiectiv primordial al politicii monetare. O trăsătură importantă a acestei strategii o reprezintă transparența comunicării cu publicul în ceea ce priveşte obiectivele şi acțiunile de politică monetară, precum şi perspectiva băncii centrale asupra evoluției viitoare a prețurilor. Comunicarea transparentă facilitează evaluarea publică a performanței politicii monetare, contribuind astfel la creşterea responsabilității băncii centrale.

Termeni înrudiți: strategie de politică monetară.

Valoare unitară a exporturilor/ importurilor (engl. *export/import unit value*)
raport între valoarea exporturilor/importurilor şi cantitățile exportate/importate; deşi este utilizată ca o aproximare a indicelui prețurilor de export/import, variația în timp a valorii unitare nu reflectă doar mişcările de preț, ci şi influența modificărilor intervenite în structura exporturilor/ importurilor.

Variabilă exogenă (engl. *exogenous variable*)
variabilă al cărei comportament nu este determinat în interiorul unui model economic.

Venit disponibil al populației (engl. *personal disposable income*)
venitul care poate fi utilizat de populație pentru consum sau pentru economisire în cadrul unei anumite perioade de timp (de obicei, trimestru sau an). Acesta include, pe lângă veniturile din muncă şi din patrimoniu (chirii, dobânzi, dividende), veniturile sub forma transferurilor curente (pensii, alocații, ajutoare, alte transferuri băneşti) şi reprezintă venitul rămas la dispoziția populației după achitarea impozitelor directe, a contribuțiilor sociale şi efectuarea unor transferuri curente.

BIBLOGRAFIE SELECTIVĂ

Armas E.; Grippa F., 2005: Targeting Inflation in a Dollarized Economy; The Peruvian Experience, Central Reserve Bank of Peru.

Batini Nicoletta; Douglas Laxton, 2005: Under What Conditions Can Inflation Targeting Be Adopted. The Experience of Emerging Markets, paper prepared for the Monetary Policy under Inflation Targeting, Conference of the Central Bank of Chile.

Calvo Guillermo, 1999: Fixed vs. Flexible Exchange Rates, University of Maryland, USA, 1999.

Carare Alina; Schaechter Andrea; Stone Mark; Zelmer Mark, 2002: Establishing Initial Conditions in Support of Inflation Targeting, IMF Working Paper 02/102.

Ciumara Mircea; Ciutacu Constantin (coordonatori), 2004: Modelarea fenomenului inflaționist, Academia Română, INCE, IEN, Editura Expert.

Freedman Charles, 2006: A Brief History of the Practical Development of Inflation Targeting, Conference of Central Bank of Turkey on IT, January, 2006.

Isărescu M. şi alții, 2003: Politica monetară, inflația şi sectorul real. Modificări structurale şi performanța economică a României, vol. 1.

Isărescu M.: „Țintirea inflației”, prezentare, 15 august, 2005.

Isărescu M.: Obiective pe termen mediu ale politicii monetare şi cursul de schimb, prezentare, 20 iulie, 2005.

Isărescu M.: Politica monetară a băncii centrale şi băncile comerciale, prezentare, 3 noiembrie 2005.

Isărescu M.: Politica monetară a BNR, conferință de presă, 11 mai , 2005.

Isărescu M.: Politica monetară în contextul macroeconomic al anului 2005, prezentare, 17 februarie, 2005.

Khan Mohsin, 2005: Current Issues in the Design of Monetary Policy, IMF, Occasional Paper, personal views.

Levy-Yeyati Eduardo; Sturzenegger Frederico, 2000: Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs Words, CIF Working Paper No. 02/2000.

McCallum Bennett T., 2000: The Present and the Future of Monetary Policy Rules, International Finance, Vol. 3, No. 2.

Pelinescu Elena şi colectiv, 2003: Inflația şi modelarea acesteia, Revista de studii economice, Institutul de Prognoză Economică, INCE.

Popa C. şi alții, 2002: Direct Inflation Targeting: A New Monetary Policy Strategy for Romania, Occasional Papers, No.1.

Schaechter Andrea; Stone Mark; Zelmer Mark, 2000: Adopting Inflation Targeting; Practical Issues for Emerging Market Countries, IMF, Occasional Paper No.202.

Tieman A., 2004: Interest Rate Pass-Through in Romania and Other Central European Countries, IMF Working Paper 04/211.

BNR: Rapoartele trimestriale asupra inflației, august, noiembrie, 2005, februarie, 2006.

BNR: Conferința: „Inflation Targeting: International Experience and Romania's Prospects", 30 martie 2005.

www.bnro.ro

www.imf.org

www.worldbank.org

www.ecb.int

www.europa.eu.int



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 200/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL ROMÂN DE ECONOMIE COMPARATĂ ŞI CONSENS

NICHOLAS GEORGESCU–ROEGEN

O SCURTĂ ANALIZĂ A EVOLUȚIEI ŞTIINȚEI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Caietul de față, rostuit prin vrere divină să constituie – în anul centenar
Nicholas Georgescu-Roegen – volumul 200 al noii serii *Probleme economice*,
reproduce partea I, introductivă, a cărții
Analytical Economics: *Issues and Problems,*
Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1966.

Publicarea separată a acestui text roegenian a fost decisă de însuşi autorul său,
Nicholas Georgescu-Roegen, cu ocazia stabilirii structurii colecției
"Opere complete". Celelalte părți (II – IV) s-au publicat în volumul IV, cartea 1, al
colecției amintite, Editura Expert, Bucureşti, 2000.

Versiunea finală a textului va deschide volumul VII, cartea 1, intitulat
"Epistemologia roegeniană", care va încheia seria de opere complete
ale lui Nicholas Georgescu-Roegen
în colecția "Biblioteca Băncii Naționale a României".

CUPRINS

INTRODUCERE: ORIENTARE ÎN PROBLEME ECONOMICE

1. ŞTIINŢA: O SCURTĂ ANALIZĂ A EVOLUŢIEI SALE

1. Geneza ştiinţei. Putem privi ştiinţa din mai multe unghiuri, fiindcă ea este "un lucru copleşit de splendori". Totuşi, ştiinţa nu a ocupat mereu locul pe care îl ocupă astăzi. Şi nici forma sa modernă nu ne-a parvenit la porunca cuiva, ca şi cum nişte ordine speciale le-au fost date într-o clipită tuturor oamenilor din fiecare zonă a globului. Ştiinţa a avut o origine şi o evoluţie în sensul în care aceşti termeni sunt folosiţi în biologie. Cu cât analizăm mai profund felul în care ştiinţa s-a modificat radical în ultimele trei sau patru secole, cu atât mai evident ne apare faptul că ea este un organism viu. Aşa stând lucrurile, nu trebuie să ne surprindă că orice încercare de a o defini printr-o singură caracteristică a eşuat.

Pentru a proceda sistematic, voi încerca mai întâi să aflu motivul pentru care ştiinţa există, adică *causa efficiens* (în sensul aristotelian). Din ceea ce am constatat, putem spune că această cauză a fost instinctul de cercetare a mediului, un instinct pe care omul îl împarte cu toate celelalte animale. Uneori, unele triburi au înţeles, în primul rând, că cunoaşterea conferă puterea de a controla mediul (din păcate, şi pe om) şi, prin urmare, îi uşurează viaţa celui care o deţine; şi, în al doilea rând, că învăţând din ceea ce alţii ştiu deja este mult mai economicos decât însuşindu-ţi cunoştinţele numai prin propria experienţă. Aşa se face că omul a început să valorizeze cunoştinţele globale ale tuturor indivizilor dintr-o comunitate şi să simtă nevoia de stocare şi de păstrare a acestor cunoştinţe din generaţie în generaţie. Astfel, ştiinţa a căpătat prima sa formă.

Este clar că atunci *causa materialis* (din nou, în sens aristotelian) a ştiinţei este cunoaşterea comună stocată, adică corpusul de propoziţiuni descriptive disponibile pentru oricare membru al comunităţii şi considerate adevărate pe baza criteriilor de valabilitate predominante în perioada de referinţă. A considera această ecuaţie o definiţie a ştiinţei ar fi o inepţie patentată. Pe de altă parte, trebuie să acceptăm că ecuaţia este valabilă în toate timpurile şi în toate locurile, de la primele culturi până la cele de astăzi. Mai mult, această concepţie se bazează pe opinia că ştiinţa este opusul descrierii. Dimpotrivă, ştiinţa nu poate exista fără descriere.[1]

---

[1] *Cf. P.W. Bridgman,* The Logic of Modern Physics *(New York, 1928), p. 175.*

Mai mult, ecuația prezentată în paragraful precedent se aplică nu numai științelor preocupate de fapte – cum ar fi fizica şi științele politice, de exemplu – ci şi științelor preocupate de esențe, adică matematica şi logica.[1] Într-adevăr, "*p* presupune *q* şi *q* presupune *r*, rezultând că *p* presupune *r*" este o propoziție la fel de descriptivă ca şi "un acid şi o bază formează o sare". Ambele propoziții reprezintă cunoştințele *dobândite* şi, de aceea, semnificația lor se poate schimba pe măsură ce aceste cunoştințe sporesc. Până în acest moment, noi ştim că şi științele preocupate de esențe se bucură de privilegiul de a descoperi că nu toate lebedele sunt albe. Bernard Bolzano avea multă dreptate când ne avertiza, cu mai bine de o sută de ani în urmă, că "în ceea ce priveşte logica rămân multe lucruri noi de descoperit".[2] Numai cunoaşterea la care orice individ ajunge *inevitabil* – de exemplu, "eu nu sunt tu" – nu se modifică în timp. Iar asemenea propoziții nu formează *causa materialis* a vreunei științe.

2. Evoluția prin mutații. După cum am arătat deja, instinctul animalului de a învăța nu a fost suficient ca o comunitate să creeze ştiință: comunitatea a trebuit să îşi dezvolte instinctul utilitar într-o măsură apreciabilă, astfel încât să devină conştientă de utilitatea stocării tuturor cunoştințelor comune. Sunt exemple de triburi care au supraviețuit până în timpurile moderne şi care nu au creat în mod expres o ştiință datorită instinctului lor utilitar slab. Această deficiență este răspunzătoare şi pentru alte modele culturale care sunt comune acestor comunități şi care ne par la fel de surprinzătoare. Trebuie să constatăm şi că supraviețuirea comunităților lipsite de ştiință până în zilele noastre se datorează exclusiv izolării lor accidentale. Pentru că, altfel, selecția naturală – aşa cum ne-ar demonstra orice darwinist – ar fi făcut ca istoria lor să se încheie cu uciderea de către alte triburi care şi-ar fi pus ştiința în slujba războiului. Istoria ne arată că şi diferențele dintre nivelurile de cunoaştere factuală joacă un rol important, dacă nu chiar decisiv, în lupta dintre societățile umane. Nimeni nu se poate îndoi de faptul că, dacă națiunile europene nu ar fi dobândit un volum uriaş de cunoştințe factuale comparativ cu restul lumii, colonialismul european nu ar fi apărut. Există o mare probabilitate ca India şi China să fi colonizat lumea, inclusiv Europa, dacă civilizațiile asiatice ar fi realizat primele această superioritate.

Deşi cauzele care ar putea explica apariția ştiinței par să fie aceleaşi peste tot, evoluția ştiinței nu a urmat aceeaşi cale în toată lumea. Putem, ca şi Veblen, să imputăm expansiunea şi transformarea ulterioară ale ştiinței primitive instinctului de *curiozitate oțioasă*. Dar dacă facem acest lucru, trebuie să admitem şi că acest instinct nu este unul firesc, aşa cum este instinctul de în-

[1] *Că un fapt sau o esență constituie obiectul descrierii şi, prin urmare, al ştiinței este punctul de vedere al lui Edmund Husserl,* Ideas: General Introduction to Pure Phenomenology *(New York, 1931), p. 61 şi urm.*

[2] *Bernhard Bolzano,* Paradoxes of the Infinite *(New Haven, 1950), p. 42. Vezi şi P.W. Bridgman,* The Intelligent Individual and Society *(New York, 1938), p. 98.*

vățare. Această concluzie pare inevitabilă dacă ne gândim la evoluția complet diferită a ştiinței în diferitele zone ale lumii. Instinctul de curiozitate oțioasă este, desigur, o mutație accidentală ulterioară, care, ca orice mutație care a avut succes, s-a răspândit treptat la grupuri din ce în ce mai mari.

3. Cel mai vechi depozit de cunoştințe. Problema depozitării şi păstrării cunoştințelor a dus curând la apariția profesiunii de om de ştiință şi a instituției de învățare. Atâta timp cât lista propozițiilor descriptive a rămas relativ redusă, memorizarea lor era calea cea mai simplă de depozitare. Această cale era perfectă şi în sensul că permitea aproape accesul instantaneu la orice părticică din cunoaşterea existentă. De aceea, mult timp o bună memorie însemna singura calitate necesară a unui învățat; astfel aceasta a ajuns să fie considerată ca una dintre cele mai înalte virtuți ale unui popor.[1]

Până la urmă s-a ajuns în punctul în care chiar şi memoria celui mai capabil individ nu mai putea servi drept cutie de păstrare a volumului tot mai mare de cunoştințe. Trebuia să se inventeze cutii de păstrare neumane, altfel cunoştințele ar fi fost pierdute. Impasul a fost depăşit, din fericire, o dată cu inventarea scrierii şi a papirusului. Dar pe măsură ce cunoaşterea continua să se extindă, a apărut o nouă problemă foarte serioasă: cum să fie puse în dosare nenumăratele propoziții, astfel încât să o găseşti pe cea dorită fără a trebui să cauți în tot raftul. Deşi noi nu ne confruntăm problema prezentată în exact aceşti termeni, totuşi ne putem imagina că această lipsă trebuie să fi preocupat mințile învățaților. Mai întâi le-a venit ideea organizării taxonomice, după cum stau mărturie primele coduri de comportament moral şi juridic. Totuşi, o organizare taxonomică valabilă necesită, la rândul său, un criteriu uşor de aplicat, cum ar fi ordinea cronologică pentru aranjarea faptelor istorice. Cel puțin una – probabil unica – dintre culturile cunoscute, cea din Grecia antică, a abordat problema clasificării şi a declanşat discuții aprinse privind aceste chestiuni.[2]

Clasificarea ca sistem de organizare a supraviețuit până în zilele noastre, pentru simplu motiv că noi încă trebuie să ne organizăm cunoştințele factuale pe baze taxonomice. Acest lucru este valabil nu numai pentru biologi, ci şi pentru zonele cele mai înalte ale fizicii: fizicienii sunt preocupați acum de clasificarea numărului tot mai mare de particule intraatomice. Se pare că porunca lui Georges Cuvier, “nommer, classer, décrir”, are o valoare perenă, chiar dacă cele trei elemente nu pot fi întotdeauna realizate separat sau în această ordine. Din păcate, problemele de bază ale clasificării au rămas nerezolvate şi încă chinuiesc lumea ştiințifică, de la taxonomistul din domeniul bio-

---

[1] *Platon,* Phaedrus*, 274-275, relatează că un rege egiptean faimos deplângea inventarea scrisului, deoarece acesta îi va face pe oameni să acorde mai puțină atenție dezvoltării memoriei.*

[2] *De exemplu,* Sofistul*, 219, 253,* Omul de stat, passim*, susținea că dihotomia este principiul rațional al clasificării. Aristotel,* De Partibus Animalium*, I. 2-4, a respins energic această idee, arătând în mod just că în majoritatea cazurilor dihotomia este “fie imposibilă, fie inutilă”.*

logiei până la logician. Pentru că, într-adevăr, majoritatea paradoxurilor logice îşi află originea în clasificare.

4. De la organizarea taxonomică la cea logică. Încercarea de a găsi un principiu universal al clasificării i-a făcut pe filosofii greci să cerceteze natura noţiunilor şi relaţia dintre ele. Iar din aceste strădanii intelectuale s-a născut logica. Aceasta a marcat sfârşitul unui proces lung şi difuz. Demonstraţiile logice ale propoziţiilor geometrice au fost folosite încă de la începutul secolului al VI-lea î.C. Totuşi, chiar Platon, învăţătorul lui Aristotel, nu ştia ce e un silogism. El vorbea de propoziţii ştiinţifice care decurgeau din anumite adevăruri de bază, însă imaginea clară a edificiului logic al cunoaşterii nu a existat înainte de Aristotel.[1] Iar un fapt important este acela că Aristotel însuşi a fost inspirat de unele *Elemente de geometrie* care existau pe vremea lui şi care au ajuns până la noi într-o formă extrem de prelucrată datorită lui Euclid.[2] De fiecare dată, apariţia unui lucru – în acest caz, prima ştiinţă teoretică – precede descrierea sa.

Nu mai trebuie spus că edificiul teoretic al geometriei – în sensul său etimologic – nu a fost ridicat într-o singură zi. Şi fiindcă nimeni nu a avut o idee clară despre rezultatul final, constructorii acestuia trebuie să fi fost mânaţi de alte scopuri. Gânditorii abstractului, în tradiţia caracteristică a gândirii greceşti, căutau un prim principiu. Pe de altă parte, putem presupune cu îndreptăţire că cei cu funcţia de *arpedonapt*, topografii Egiptului antic, trebuie să fi observat mai devreme sau mai târziu că odată ce o persoană îşi aminteşte, de exemplu, că:

A. Suma unghiurilor unui triunghi este egală cu două unghiuri drepte,

nu trebuie să memoreze şi propoziţia:

B. Suma unghiurilor unui patrulater convex este egală cu patru unghiuri drepte.

Astfel, *arpedonapţii* au ajuns să folosească, cumva inconştient, algoritmul logic înainte ca *Elementele de geometrie* să fi fost scrise, pur şi simplu pentru că această cale îi scutea de efortul de a memoriza. Fără acest aspect economic, algoritmul logic ar fi rămas, aproape sigur, o noţiune la fel de ezoterică ca şi prima cauză, de exemplu.

Astăzi, relaţia dintre algoritmul logic şi ştiinţa teoretică pare simplă. Prin sortare logică, propoziţiile P_1, P_2, …, P_n stabilite deja în orice domeniu specific al cunoaşterii pot şi împărţite în două clase (α) şi (β), cum ar fi:

(1) oricare β-propoziţie decurge logic din nişte α-propoziţii, şi

---

[1] *Platon,* Republica*, VII. 533; Aristotel,* Analytica Posteriora*, I. 1-6.*
[2] *Cf. W.D. Ross,* Aristotle *(3rd edn., London, 1937), p. 44.*

(2) nici o α-propoziție nu decurge din alte α-propoziții.[1]

Această sortare logică reprezintă mecanismul intern cu ajutorul căruia este elaborată şi păstrată o teorie ştiinţifică. Prin urmare, ştiinţa teoretică este un catalog care prezintă propoziţiile cunoscute într-o ordine logică, spre deosebire de una taxonomică sau una lexicografică. Cu alte cuvinte, avem o primă ecuaţie:

"Ştiinţa teoretică" = "Descriere ordonată logic"

În realitate, economia logică nu se opreşte întotdeauna aici. Deseori, unele propoziţii speculative sunt "imaginate" şi adăugate la *(α)* în vederea trecerii cât mai multor α-propoziţii la *(β)*. Astfel, *(α)* este înlocuită cu *(ω)*, ultima având aceleaşi proprietăţi şi acelaşi tip de legătură cu noua *(β)* ca şi cel pe care l-a avut *(α)*. Singura deosebire este că *(ω)* conţine unele propoziţii neobservate, adică unele prime principii. Însă aceasta nu afectează valabilitatea ecuaţiei prezentate mai sus.

5. Ştiinţa teoretică şi economia gândirii. Prin organizare logică, noi nu sporim cunoştinţele, ci numai facem ca avantajul economic al algoritmului logic să îşi atingă limitele cele mai îndepărtate. În mod clar, ω-propoziţiile oricărei ştiinţe individuale conţin, explicit sau implicit, întreaga cunoaştere existentă dintr-un anumit domeniu. Strict vorbind, pentru a stoca tot ceea ce este deja cunoscut într-un domeniu, noi trebuie doar să memorăm *(ω)*, adică ceea ce denumim în mod curent fundamentul logic al ştiinţei respective. Pentru a fi sigur, un învăţat memorează în mod normal şi câteva β-propoziţii, numai fiindcă consideră că este util să aibă acces imediat la acele propoziţii care sunt necesare frecvent în exerciţiul zilnic al profesiei.

Filosofii greci par să fi fost preocupaţi de probleme abstracte eterice şi de chestiuni oţioase din punct de vedere pragmatic. Însă în străfundul luptei intelectuale există nevoia de clasificare a cunoştinţelor lor într-o formă care puteau fi înţelease de o minte individuală. Poate că eroii acestei lupte nu erau conştienţi de implicaţiile economice ale acestei nevoi, nici măcar întotdeauna de această nevoie în sine, tot aşa cum nimeni nu pare să fi acordat atenţie economiei uriaşe obţinute prin trecerea de la scrierea ideografică la cea alfabetică, fie atunci când schimbarea s-a produs, fie, mai rar, înainte de eveniment. În general, nevoile generate de evoluţie ne ghidează în linişte, aşa cum s-a şi întâmplat. Rareori, dacă cumva acest lucru s-a întâmplat totuşi, suntem conştienţi de influenţa lor asupra activităţii noastre complexe (sau chiar de existenţa lor). Numai după multă vreme înţelegem de ce ne-am străduit şi ce am căutat.

---

[1] *Pentru ca (β) să nu fie o mulţime nulă, propoziţiile P1, P2, …, Pn nu trebuie să fie complet circulare. De exemplu, cunoştinţele noastre factuale nu trebuie să constea numai din: Fulgerul este lumină, lumina este electricitate: electricitatea este fulger. Această necesitate poate explica aversiunea tradiţională pe care oamenii de ştiinţă o au faţă de argumentele circulare.*

Numai după producerea evenimentului putem spune, împreună cu Oswald Spengler dacă “o sarcină pe care necesitatea istorică a impus-o *va* fi realizată împreună cu individul sau împotriva lui”.[1]

Totuşi, nu este surprinzător faptul că aspectul economic al ştiinţei teoretice a fost complet neglijat până în 1872, când Ernst Mach a susţinut primul că ştiinţa “este experienţă aranjată într-o ordine economică”.[2]

Pentru a putea vorbi despre economia gândirii create pe baza ştiinţei teoretice, mai întâi trebuie să spunem că memorarea este un efort intelectual mai costisitor decât raţionamentul. Desigur, aceste lucru nu pare să fie adevărat pentru marea majoritate a oamenilor: un număr mare chiar de studenţi preferă cursurile descriptive în care cunoştinţele prezentate taxonomic trebuie memorate, în loc să fie sortate logic. Pe lângă aceasta, memoria şi raţionamentul sunt calităţi care pot fi îmbunătăţite prin antrenament; pe de o parte, antrenamentul poate pune accentul pe unul dintre cele două elemente în funcţie de tradiţia culturală. De mulţi ani, memoria studenţilor chinezi şi japonezi a constituit obiectul unui antrenament susţinut, neegalat în Vest; şi aceasta va continua atâta timp cât trebuie să înveţe pe de rost mii de ideograme. Totuşi, până la urmă chiar şi specialiştii chinezi şi japonezi a trebuit să cedeze presiunii exercitate asupra memoriei. Astăzi, nimeni – oricât de îngust ar fi domeniul ales – nu se mai poate gândi să memoreze volumul uriaş de cunoştinţe faptice, tot aşa cum nu poate spera să ajungă la lună cu un balon obişnuit. Numai prin memorarea parţială a cunoştinţelor faptice, o persoană poate reuşi să ajungă meşter, dar nu savant.

Însă în cadrul evoluţiei nimic nu este general şi definitiv. Fiinţele cugetătoare din alte sisteme solare ar putea avea creierul alcătuit astfel încât memoria să fie pentru ele un factor relativ liber; pentru aceste fiinţe, ştiinţa teoretică ar putea, la fel de bine, să fie neeconomică. Pe de o parte, trebuie să ne aşteptăm ca însăşi structura ştiinţei de pe planetă să se modifice cu timpul. Deja avem unele semne, oricât de slabe ar fi ele, despre mutaţiile care se vor pro-

---

[1] *Oswald Spengler, The* Decline of the West *(New York, 1928), II, 507. În paranteză fie spus, se poate specula că programele spaţiale actuale se vor dovedi într-un viitor mai îndepărtat că vin în întâmpinarea nevoi de a face faţă unei explozii demografice.*

[2] *Ernst Mach,* Popular Scientific Lectures *(Chicago, 1895), p. 197 şi* passim. *Vezi şi* The Science of Mechanics *(La Salle, Ill., 1942), p. 578-596. Aceeaşi idee a fost dezvoltată cu mai multă rigoare de Karl Pearson,* The Grammar of Science *(Everyman's Library ed., London, 1937), p. 21, 32 şi* passim.

Totuşi, Mach a reuşit prea puţin în ceea ce priveşte ordinea logică. *Mai degrabă, el a pus accentul pe despovărarea memoriei cu ajutorul tabelelor numerice şi al simbolismului matematic. Totuşi, almanhuri au existat cu mult înainte ca mecanica să devină o ştiinţă teoretică, iar multiplicarea tabelelor nu a însemnat decât mnemotehnica. Economia gândirii produsă de tabele şi simboluri trebuie atribuită numai inventării scrisului, şi nu altui lucru.*

duce după ce creierele electronice vor fi preluat pe deplin sarcina memorării şi a sortării.

6. Diferenţe semnificative între Orient şi Occident. Faptele prezentate în ordine logică formează o structură complet diferită de aceea a descrierii taxonomice. De aceea, este corectă aprecierea că, odată cu *Elementele* lui Euclid, *causa materialis* a geometriei a suferit o transformare radicală; dintr-un complex mai mult sau mai puţin amorf de propoziţii, aceasta a dobândit o structură *anatomică*. Geometria însăşi a devenit un organism viu cu psihologia şi teleologia proprii, aşa cum voi demonstra imediat. Iar această mutaţie reală reprezintă nu numai cea mai valoroasă contribuţie a civilizaţiei greceşti la gândirea omului, ci şi un reper important al evoluţiei omenirii, comparabil doar cu apariţia limbajului şi a scrierii.

Analizând evoluţia gândirii greceşti, am putea fi tentaţi să credem că apariţia ştiinţei teoretice a fost rezultatul normal, aproape necesar, al logicii. Însă am face cea mai mare greşeală. Civilizaţiile indiană şi chineză au ajuns la propria lor logică – în unele privinţe chiar mai rafinate decât cea a lui Aristotel[1] – dar nici una dintre ele nu i-a înţeles utilitatea pentru clasificarea cunoştinţelor faptice. De aceea, ştiinţa din Orient nu a depăşit niciodată faza taxonomică. În acest sens, cultura greacă trebuie să fie avut o caracteristică care i-a lipsit celei orientale: altfel nu am putea explica diferenţa în ceea ce priveşte evoluţia ştiinţei în Orient şi în Occident.

Nu este greu să ne convingem că marca distinctivă a filosofiei greceşti este credinţa în cauza primă a naturii nondivine. Încă de la începutul secolului al VI-lea î.C., Thales, savantul cu preocupări multe şi diverse, credea că "apa este cauza materială a tuturor lucrurilor".[2] Pentru a descoperi cauza primă, trebuie, mai devreme sau mai târziu, să cercetăm cauza proximă. Într-adevăr, numai la o generaţie după Thales, îl găsim pe Anaximandru explicând într-o manieră foarte modernă că pământul "stă acolo unde este (neţinut de nimic), datorită distanţei egale la care se află faţă de orice altceva".[3]

Poate că şi alte civilizaţii au ajuns la noţiunile de cauză şi de efect, însă numai cea a Greciei antice a ajuns, aproape pornind de la nimic, la ideea de cauzalitate ca algoritm cu două direcţii: cu excepţia cauzei prime, orice are o cauză şi un efect. Totuşi, din cauza interesului lor extraordinar faţă de cauza primă, gânditorii greci şi-au concentrat atenţia mai degrabă asupra cauzei şi

[1] *De exemplu. Logica orientală cerea ca premisa silogismului să conţină un exemplu pentru a elimina adevărul fără sens: "Acolo unde este fum este şi foc, ca în bucătărie". (Vezi Chang Wing-Tsis, "The Spirit of Oriental Philosophy" în* Philosophy: East and West*, ed. Charles A. Moore, Princeton, 1944, p. 162). Totuşi, logica Orientului a evoluat mai ales pe căi înalt dialectice. (Chang Wing-Tsist, "The Story of Chinese Philosophy", în acelaşi volum, p. 41 şi urm.*

[2] *J. Burnet,* Early Greek Philosophy *(4th edn., London, 1930), p. 47.*

[3] Ibid.*, p. 64.*

mai puțin asupra efectului.[1] După câte ştim, Aristotel a studiat noțiunea de cauză până când a descoperit patru forme ale ei.[2]

Aflarea cauzei proxime, cel puțin, a ajuns să fie considerată una dintre cele mai nobile activități ale minții, imediat după aflarea cauzei prime. Rememorarea faptelor – susțineau grecii – este pe jumătate cunoaştere, adică o simplă *opinie*; adevărata cunoaştere, adică *înțelegerea*, înseamnă şi cunoaşterea *causa rerum*. Această idee câştigase mult teren până în vremea lui Platon, aşa că Aristotel nu a întâmpinat nici o dificultate să o considere o dogmă indisputabilă.[3] Nu exagerăm spunând că trăsătura distinctivă a gândirii greceşti era preocuparea ei obsesivă față de întrebarea "de ce?"

Însă această obsesie nu poate să justifice de una singură uniunea dintre logică şi ştiință în gândirea greacă. Uniunea a fost posibilă datorită unei confuzii speciale: între "de ce" şi "baza logică", adică între *causa efficiens* şi *causa formalis*. Simptomul este vizibil în încercarea lui Aristotel de a le grupa în cele patru tipuri de cauze ale sale,[4] şi cu atât mai mult în folosirea de către noi a "explicației" în două sensuri distincte, fiecare fiind legat de una dintre aceste *causae* deja menționate.[5] Dacă, din întâmplare, logica ar fi fost aplicată mai întâi la construirea unei ştiințe teoretice într-un alt domeniu decât cel al geometriei – unde lucrurile nici nu se mişcă şi nici nu se schimbă, ci pur şi simplu sunt – războiul de acum dintre pozitiviştii logici şi realişti ar fi izbucnit, probabil, imediat după primele *Elemente*.

Ca participanți la sistemul de gândire occidental putem crede că această cauzalitate reprezintă, dacă nu o formă *a priori* în sens kantian, cel puțin una dintre primele noțiuni dobândite în mod inevitabil de omul primitiv.[6] Totuşi, faptul nud este că, spre deosebire de civilizația greacă, vechile culturi ale Asiei niciodată nu au dezvoltat ideea de cauzalitate.[7] Astfel, era imposibil ca acestea să facă legătura dintre silogismul logic cu algoritmul cauzal şi să organizeze cunoştințele factuale teoretic. Totuşi, nu putem blama numai absența ştiinței teoretice pentru faptul bine cunoscut că în ultimele două milenii cunoaşterea

---

[1] *Prima formulare cunoscută a principiului cauzalității (de Leukippos, la mijlocul secolului al V-lea î.C.) vorbeşte de la sine: "Nimicul există din nimic, iar totul dintr-o cauză şi o necesitate".* Ibid., *p. 340.*

[2] Fizica, *II.3;* Metafizica, *I.3,10; V.2.*

[3] *Cf. Platon,* Meno, *81-86,* Theaetetus, *201 şi urm.; Aristotel,* Analytica Posteriora, *78a 23, 88b 30, 94a 20,* Fizica, *194b 15.*

[4] *Ideea este evidentă la Aristotel în secțiunea iii de la începutul* Fizicii, *II, cu observația că există "multe sensuri [prin care] «deoarece» poate răspunde la «de ce»". Vezi şi Metafizica, 1013b 3-4.*

[5] *Cf. John Stuart Mill,* A System of Logic *(8th edn., New York, 1874), p. 332 şi urm.*

[6] *De exemplu, Ernst Mach,* Lectures, *p. 190.*

[7] *Cf. Junjiro Takakusu, "Buddhism, as a Philisophy of 'Thusness'", în* Philosophy: East and West, *deja citată, p. 75 şi urm.*

factuală din Orient a progresat foarte puțin, presupunând că acest lucru s-a întâmplat, în ciuda avansului substanțial pe care acesta l-a avut la început față de Occident.[1] Şi alți factori au atârnat destul de greu în balanță.

În timp ce în Grecia filosofii căutau să afle cauza primă, în India, de exemplu, se chinuiau să afle esența absolută din spatele vălului lui Maya. În timp ce grecii credeau că adevărul este obținut prin argumente, indienii susțineau că adevărul este revelat prin contemplare. Acum, contemplarea are unele merite indubitabile: fără aceasta nu am fi putut să ajungem nici la descrierea pură şi nici să abordăm ficțiunile interpretative ale ştiinței moderne. Însă o minte pur contemplativă, chiar dacă poate să vadă lucruri care "ne-au ocolit complet",[2] cu greu poate să observe sistematic întâmplările de orice fel din domeniul fenomenelor naturale; încă şi mai greu ar putea o asemenea minte să conceapă şi să efectueze experimente. Datorită înclinației contemplative a elitei intelectuale, sporirea cunoştințelor factuale din Orient a rămas dependentă numai de descoperirile accidentale făcute de meseriaşi, a căror minte este, în mod normal, mai puțin aptă decât cea a învățatului să observe şi să evalueze.[3]

7. Ştiința teoretică: o sursă continuă de idei pentru experimente. Ultimele observații ridică o nouă întrebare: dacă învățații Orientului nu ar fi respins observarea fenomenelor naturale obişnuite, s-ar fi îmbogățit cunoştințele lor factuale la fel de mult ca şi cele din Occident? Cu alte cuvinte, este ştiința teoretică nu numai o modalitate mai comodă de stocare a cunoştințelor, ci şi un instrument mai eficient decât empirismul brut pentru îmbogățirea cunoştințelor? În această privință, întâlnim deseori două puncte de vedere contradictorii: că cele mai multe descoperiri revoluționare au fost accidentale şi că teoria ne scuteşte de dependența de descoperirile accidentale.

Totuşi, la o cercetare mai atentă, se observă că noțiunea de cunoaştere factuală cu totul nouă separată complet de întâmplare este o contradicție de

---

[1] *Constarea diferenței nu e nouă: Cf. G.W.F. Hegel,* Lectures on the Philosophy of History *(London, 1888), p. 141 şi urm.*

[2] *Cf. William Ernest Hocking, "Value of the Comparative Study of Philosophy", în* Philosophy: East and West*, p. 3.*

[3] *După cum am arătat, fără ştiința teoretică, stocarea cunoştințelor cu acces uşor la ele se bazează exclusiv pe o memorie bună. Şi acest lucru nu poate fi rupt de supraviețuirea scrierii ideografice din Orientul Îndepărtat. Trebuie să mai reținem că această supraviețuire constituie un imens handicap intelectual: scrierea ideografică reduce numărul de învățați autentici şi, în plus, le consumă mult din energia intelectuală. În zilele noastre, aceasta împiedică folosirea maşinilor de scris şi a linotipurilor, o pierdere generală pentru comunitățile respective.*

În cazul Chinei, supraviețuirea aceasta poate avea o justificare: mulțimea dialectelor într-o cultură altfel unitară. Însă supraviețuirea în Japonia a unei scrieri hibride, care sfidează orice regulă sistematică constituie un mister, care pare şi mai surprinzător în cazul dezvoltării miraculoase a economiei japoneze.

termeni. Totuşi, nu înseamnă că nu există nici o cale prin care probabilitatea unor accidente "norocoase" să crească. Evident, îndemnul ca "să nu aştepţi să se producă accidentele, ci să le provoci prin experimentarea continuă" este foarte bun, dar, respectându-l, vom fi obligaţi ca mai curând sau mai târziu să ne confruntăm cu problema de a stabili care va fi următorul experiment. Dacă am depinde total de imaginaţie pentru a avea noi idei pentru experimente nu vom reuşi să ducem la capăt îndemnul, pentru că imaginaţia este capricioasă şi deseori nu duce la rezultate pe lungi perioade de timp. Există vreo cale de ieşire?

Vom constata totuşi că deşi imaginaţia este indispensabilă în procesul descoperirii logice, lucrurile nu stau întotdeauna aşa. Logica, în toate formele sale, are unele reguli care funcţionează automat şi fac ca procesul să se desfăşoare pe perioade lungi fără vreun ajutor din afară. Odată stabilite aceste lucruri, putem constata că deseori vârful condeiului dovedeşte o inteligenţă mai mare decât cea a scriitorului. Pe lângă aceasta, calea cercetării logice se ramifică în atâtea direcţii că este extrem de improbabil ca toate procesele de argumentare să se blocheze deodată fiindcă toate au atins nivelul la care este nevoie de imaginaţie pentru a le activa din nou. De aceea, se pot formula noi propoziţii pe bazele logice ale unei ştiinţe fără întrerupere. O funcţie fiziologică a ştiinţei teoretice este tocmai obţinerea de *noi* propoziţii, adică de propoziţii care nu au fost deja incluse în *(*β*)*. Ca urmare, laboratoarele nu duc lipsă de noi idei care să fie verificate experimental şi nici o eclipsă totală de soare, de exemplu, nu se produce fără a exista o mare agitaţie experimentală. Este clar atunci că al doilea avantaj economic al ştiinţei teoretice constă în faptul că resursele experimentale sunt întotdeauna pe deplin folosite.

8. Ştiinţa teoretică şi obişnuinţa analitică. În acest punct este important să reţinem că paşii cei mai mari din cunoaştere sunt făcuţi când propoziţia elaborată logic este respinsă de experiment, şi nu când este confirmată. Apoi, trebuie să punem întrebarea pertinentă dacă folosirea deplină a resurselor experimentale la verificarea propoziţiilor elaborate logic măreşte posibilitatea unui asemenea accident norocos, adică a unei descoperiri reale. Este destul de ciudat că dogma raţionalităţii realităţii, menită exclusiv demonstrării superiorităţii ştiinţei teoretice, nu ne poate ajuta să răspundem afirmativ la această întrebare. Pentru că dacă realitatea este raţională, cu cât o ştiinţă este mai aproape de ea, cu atât mai mare este posibilitatea ca o propoziţie elaborată logic să treacă testul experimental. Pe de altă parte, dacă susţinem că faptele sunt suficiente pentru a răspunde afirmativ la întrebare, atunci trebuie să ajungem în mod obligatoriu la concluzia că realitatea este antiraţională, nu pur şi simplu iraţională. Problema este extrem de delicată.

Eleaticii au fost primii care au sugerat că “lucrul care poate fi gândit şi acela din cauza căruia există gândul respectiv este acelaşi”.[1] Dogma a atins apogeul în filosofia raţionalistă a secolului al XVIII-lea, când s-a putut invoca cu o imensă mândrie noua ştiinţă teoretică, mecanica lui Newton, în propriul său sprijin. Însă ştim la fel de bine că raţionalismul a primit o lovitură decisivă cu aproape fiecare mare descoperire din ultimii o sută de ani.

Într-adevăr, dacă realitatea este raţională, nu poate fi nici o contradicţie logică între oricare două propoziţii factuale; în special, fundamentul logic al unei ştiinţe trebuie să fie nu numai nonredundant – aşa cum ne garantează algoritmul logic pe baza căruia a fost construită – ci şi noncontradictorie. Totuşi, periodic în fizică au apărut contradicţii. Printre cele mai semnificative se află următoarele: (1) deşi în mecanică mişcarea are loc indiferent de direcţie, căldura se deplasează numai dinspre corpul mai cald spre cel mai rece; (2) electronul apare uneori ca o particulă localizată, alteori ca o undă care umple întregul spaţiu.[2] Chiar Einstein, care a refuzat categoric să renege dogma raţionalistă, a trebuit să admită că “în acest moment … noi nu avem o bază teoretică generală pentru fizică, care să fie considerată fundamentul său logic”.[3] Şi deoarece expresia “în acest moment” pare să se perpetueze, Niels Borh a propus o nouă dogmă epistemologică cunoscută ca principiul complementarităţii: “Numai totalitatea fenomenelor epuizează informaţiile posibile despre obiecte”.[4] De exemplu, trebuie să acceptăm, împreună, două teorii ale electronului, o teorie corpusculară şi una ondulatorie – contrazicându-se reciproc, dar nici una nefiind contradictorie în sine: pe care o vom folosi este ceva care depinde de fenomenul specific pe care îl observăm. Or, aşa cum pune Bridgman mai direct, “singurul tip de teorie posibilă ar fi o teorie parţială a unor aspecte limitate ale întregului”[5].

Ceea ce este interesant este că tocmai acei oameni de ştiinţă care resping dogma raţionalistă se comportă ca mulţi atei: ei resping evanghelia, însă îi respectă învăţăturile. Indiferent de convingerile lor metafizice, toţi tind, astfel, să dispună faptele într-o ordine logică. Originile acestui obicei mintal, pentru că este un obicei, le găsim în perioada primei ştiinţe teoretice, adică a primelor *Elemente de geometrie*. Felul în care a apărut aceasta ne este demonstrat de

---

[1] *Dintr-un fragment din* Parmenides*; Burnet,* Early Greek Philosophy*, p. 176.*

[2] *Pentru alte detalii vezi, de exemplu, R.E. Peierls,* The Laws of Nature *(London, 1975), p. 152, 182, 264 şi passim.*

[3] *Albert Einstein,* Out of My Later Years *(New York, 1950), p. 110; şi p. 71. Max Planck, în* The Universe in the Light of Modern Physics *(New York, 1931), p. 94, este şi mai categoric: teoria relativităţii şi macanica cuantică “sunt chiar antagonice”.*

[4] *Niels Bohr,* Atomic Physics and Human Knowledge *(New York, 1958), p. 40, 90. Vezi şi Werner Heisenberg,* Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science *(New York,1958), p. 162-163.*

[5] *P.W. Bridgman,* The Nature of Physical Theory *(Princeton, 1936), p. 118.*

atitudinea unei gospodine după folosirea unui dispozitiv care te scuteşte de muncă pentru prima dată: la fel, oamenii de ştiinţă refuză să renunţe la ea după ce au cunoscut avantajele ştiinţei teoretice. Cunoscând doar o singură dată gustul cunoaşterii sub formă teoretică, mintea umană este infectată cu un virus incurabil, cum s-a şi întâmplat, ceea ce duce la o mare dorinţă de ordine logică. Iată de ce, când se produce o tragedie spenceriană – o teorie ucisă de un fapt – minţile lumii savante nu cunosc odihnă până nu creează o nouă bază logică.

Deşi economia gândirii este motivul pentru care mintea omenească a căpătat obiceiul analitic, la rândul său, acest obicei are un rol economic foarte important. Datorită acestui obicei, experimentarea încetează să mai fie o procedură de rutină prin care se determină valoarea adevărului factual din propoziţiile derivate logic. Stimulând imaginaţia savantului experimentator, obiceiul analitic este singurul răspunzător de faptul că experimentarea teoretică este mult mai norocoasă decât simpla experimentare. În cazul activităţii experimentale, după cum spunea Pasteur cândva, şansa favorizează numai minţile pregătite pentru aceasta.

Mai mult, mintea analitică creează lucrul pe care îl urmăreşte: ordinea logică. De-a lungul secolelor scurse între Euclid şi Newton, aceasta a creat încet zone de cunoştinţe ordonate logic, a mărit treptat sfera lor de cuprindere şi, în final, le-a adunat pe unele, formând o singură unitate: mecanica teoretică. După cum am arătat, ori de câte ori o teorie este desfiinţată, imediat mintea analitică începe să creeze o nouă bază logică pe resturile celei vechi. Cea mai importantă activitate a reconstrucţiei este elaborarea unor concepte complet noi. Apoi, aceste concepte deschid calea pentru noi baze experimentale, lărgind astfel baza pe care obţinem noi cunoştinţe factuale. Datorită obiceiului analitic, orice tragedie spenceriană este urmată de o abundenţă ştiinţifică. Pe de altă parte, aşa cum ne avertiza Einstein, nu trebuie să credem să acest obicei constă numai în gândire logică pură: înainte de toate, este nevoie de “intuiţie, care se bazează pe înţelegerea *adecvată* a experienţei”[1], şi – trebuie să adaug – o fantezie intelectuală ireproşabilă. Logica ne ajută numai să prezentăm ideea deja gândită, însă nu ne ajută să gândim idei.[2]

Din analiza de mai sus rezultă că diferenţa imensă dintre Orient şi Occident în ceea ce priveşte cunoaşterea factuală nu este o dovadă în sprijinul unei realităţi raţionale. Totuşi, aceasta demonstrează că ştiinţa teoretică este, astfel, cel mai eficient instrument de cunoaştere a realităţii, *dat fiind modelul sărăcăcios al facultăţilor de bază ale minţii omului*.

---

[1] *Albert Einstein,* Ideas and Opinions *(New York, 1954), p. 226 şi p. 270. Sublinierea autorului.*

[2] *O abordare foarte incisivă şi bine susţinută cu documente a acestei probleme este oferită de Jacques Hadamard,* An Essay on the Psychology of Invention in the Mathematical Field *(Princeton, 1945).*

9. Ştiinţa teoretică: un organism viu. Teza principală analizată în acest capitol este aceea că ştiinţa teoretică este un organism viu exact pentru faptul că a apărut din structura amorfă – ştiinţa taxonomică –aşa cum şi viaţa a apărut din materia inertă. Mai mult, aşa cum viaţa nu apare peste tot unde există materie, tot aşa ştiinţa teoretică nu a apărut peste tot unde a existat ştiinţa taxonomică: apariţia sa a fost un accident istoric.

Analogia merge şi mai departe. Amintind că "ştiinţa este ceea ce fac oamenii de ştiinţă", putem considera ştiinţa teoretică un mecanism cu o anume funcţie care se reproduce, se dezvoltă şi se conservă. El se reproduce deoarece orice propoziţie "uitată" poate fi redescoperită prin argumente, pornind de la baza logică. Se dezvoltă deoarece, pornind de la aceeaşi bază, sunt elaborate noi propoziţii, dintre care multe se dovedesc faptic adevărate. De asemenea, îşi conservă esenţa, deoarece, când o contradicţie distructivă îi afectează organismul, este pusă automat în funcţiune o serie de factori pentru a elimina intrusul.

Rezumând, constatăm că: *anatomic*, ştiinţa teoretică este cunoaşterea ordonată logic. O simplă listă a faptelor, cum am putea-o numi astăzi, nu este ştiinţă, tot aşa cum materialele din depozitul de cherestea nu înseamnă casă. *Fiziologic*, este o secreţie continuă de idei experimentale care sunt verificate şi integrate organic în anatomia ştiinţei. Cu alte cuvinte, ştiinţa teoretică creează continuu noi fapte pe baza celor vechi, însă dezvoltarea sa este organică, nu aditivă. Anabolismul său este un proces extrem de complex, care uneori poate modifica structura anatomică însăşi. Numim acest proces "explicaţie", chiar şi atunci când ţipăm că "ştiinţa nu explică nimic".[1] *Teleologic*, ştiinţa teoretică este un organism în căutare de noi cunoştinţe.

Unii susţin că scopul ştiinţei este previziunea. Acesta este punctul de vedere al omului practic, chiar şi atunci când este susţinut de savanţi ca Benedetto Croce sau Frank Knight.[2] Neomachienii merg chiar mai departe. Tot aşa cum Mach şi-a concentrat atenţia asupra economiei gândirii fără a ţine seama de rolul special al ordinii logice, ei susţin că succesul practic este tot ce contează; înţelegerea este irelevantă. Desigur, dacă ştiinţa n-ar avea nici o utilitate pentru omul practic, care acţionează pe baza previziunilor, savanţii şi-ar realiza acum micul lor joc în cluburi private, la fel ca admiratorii şahului. Totuşi, chiar dacă previziunea este piatra de hotar a cunoaşterii ştiinţifice – "în practică, omul trebuie să dovedească adevărul", cum spunea Marx[3] – scopul ştiinţei nu este, în general, previziunea, ci cunoaşterea de dragul său. Începând cu şcoala lui Pitagora, ştiinţa a încetat să servească numai nevoilor legate de comerţ şi s-a aflat mereu cu un pas înaintea acestora.[4] Poate că omului practic îi vine

[1] *Alfred A. Lotka,* Elements of Physical Biology *(Baltimore, 1925), p. 389.*

[2] *Frank H. Knight,* The Ethics of Competition*, (New York, 1935), p. 109-110.*

[3] *F. Engels,* Ludwig Feuerbach and the Outcome of Classical German Philosophy *(London, 1947), p. 46.*

[4] *Burnet,* Early Greek Philosophy*, p. 99; P.W. Bridgman,* Reflections of a Physicist *(2nd edn., New York, 1955), p. 348-349. Ceea ce i s-ar putea întâmpla acestei relaţii în viitorul foarte apropiat ţine de speculaţie. Însă ideea susţinută de către F. Engels, din*

greu să îşi imagineze că ceea ce animă ştiinţa este plăcerea produsă de obişnuinţa analitică şi de curiozitatea gratuită; de aceea, s-ar putea ca el să nu înţeleagă niciodată care este originea marii sale reuşite. Marea majoritate a marilor savanţi reacţionează ca Jacques Hadamard, care mărturisea că îşi pierdea interesul faţă de o problemă imediat ce o rezolva.[1]

Alţii susţin că ştiinţa înseamnă experimentare. Cel puţin în măsura în care vorbim ştiinţa teoretică, această idee confundă întregul organism cu una dintre funcţiile sale fiziologice. Cei care comit această eroare susţin de obicei că "Bacon este Ioan Botezătorul [al ştiinţei]".[2] Desigur, ei condamnă şi filosofia cunoaşterii a lui Aristotel cu accentul pus pe logică, pentru marasmul din ştiinţă existent până în timpul lui Francis Bacon. Niciodată nu au fost ignorate mai mult faptele. Astfel, Aristotel nu a negat niciodată importanţa experienţei; un singur citat este lămuritor: "Dacă în orice moment viitor sunt constatate [fapte noi], atunci trebuie să acordăm încredere observaţiei şi mai puţin teoriilor, iar teoriilor numai dacă ceea ce afirmă ele concordă cu faptele observate".[3] Faţă de perioada în care a trăit el a fost unul dintre cei mai mari experimentatori şi unul dintre cei mai pătrunzători observatori. Darwin considera că Linné şi Cuvier sunt "simpli şcolari pe lângă bătrânul Aristotel".[4] Învăţăturile sale nu trebuie condamnate pentru ceea ce au făcut scolasticii din ele. În sfârşit, mecanica deja se deplasa cu mare viteză pe calea teoretică stabilită de Aristotel, când au apărut lucrările lui Bacon. Fără obişnuinţa analitică, care a fost menţinută în viaţă de *Elementele* lui Euclid şi de scrierile lui Aristotel, Kepler, Galilei şi Newton, precum şi marii oameni de ştiinţă care au urmat, ar fi trebuit să li se alăture chinezilor şi indienilor la observarea contemplativă şi întâmplătoare a naturii.[5] În măsura în care putem să răsturnăm istoria în gând, putem să credem că fără atracţia specială a grecilor faţă de capacitatea de înţelegere,[6] cunoaşterea nu ar fi atins nivelul de astăzi; şi nici civilizaţia modernă nu ar fi fost ceea ce este ea acum. Că e bine sau rău, putem spune că noi nu am descoperit nici o problemă pusă de cunoaştere fără ca filosofii greci să nu o fi formulat-o.

On Historical Materialism *(New York, 1940), p. 14, că ştiinţa nu a existat înaintea apariţiei societăţii burgheze, deoarece numai această societate nu putea trăi fără acest lucru, este prea departe de adevăr.*

[1] *Hadamard,* Psychology of Invention*, p. 60.*

[2] *J.S. Huxley, "Science, Natural and Social",* Scientific Monthly*, L(1940), 5.*

[3] De Generatione Animalium*, 760b 30-33. De asemenea* Metafizica*, 981a.*

[4] *Citat de G.R.G. Mure,* Aristotle *(New York, 1932), p. 124.*

[5] *Cf. Alfred North Whitehead,* Process and Reality: An Essay in Cosmology *(New York, 1929), p. 7.*

[6] *Cf. Platon,* Republica*, V. 435-436. Vezi şi W.T. Stace,* A Critical History of Greek Philosophy *(London, 1934), p. 17-18; Cyril Bailey,* The Greek Atomists and Epicurus *(Oxford, 1928), p. 5.*

2. CONCEPTE, NUMERE ŞI CALITATE

1. “Nici o ştiinţă fără teorie”. Deoarece ştiinţa teoretică are calităţile remarcabile pe care le-am arătat, putem înţelege uşor speranţele mari datorate succesului repurtat de Newton, când a reuşit să transforme mecanica într-o asemenea ştiinţă. Până la urmă, la aproape două mii de ani după *Elementele* lui Euclid, lucrarea lui Newton *Principia Mathematica* a demonstrat că ştiinţa teoretică se poate dezvolta şi în alte domenii, pe lângă geometrie, şi la fel de bine. Însă speranţele rămân doar speranţe: ideile privind această chestiune, mai ales ale celor fascinaţi de puterea logicii, au căzut pradă confuziei dintre “unele domenii” şi “toate domeniile”. Până la urmă, aproape toată lumea a interpretat evidenţele ca pe o dovadă a faptului că cunoaşterea din toate domeniile poate fi introdusă într-o matriţă teoretică. Mai ales după descoperirea uluitoare a lui Neptun “din vârful peniţei lui Leverrier”, starea de spirit a crescut în toate disciplinele şi oamenii de ştiinţă şi-au anunţat, pe rând, intenţia de a deveni un Newton al domeniului lor ştiinţific. François Magendie aspira să plaseze chiar psihologia “pe aceeaşi treaptă sigură” alături de mecanică.[1] “Astfel confuzia limbajelor” – după cum se lamenta un economist – s-a propagat de la o ştiinţă la alta.[2]

În mare, temperamentul ştiinţific nu s-a schimbat prea mult. Desigur, ideea că mecanica constituie singura cale spre cunoaşterea divină – după cum susţine Laplace în minunata sa apologie[3] – a fost abandonată oficial de aproape toate ştiinţele speciale. În mod curios, acţiunea nu a fost determinată de recunoaşterea eşecurilor după adoptarea acestei idei în afara domeniului fizicii, ci a fost cauzată de faptul că fizica însăşi a trebuit să o respingă.[4] În locul ideii că “toate ştiinţele trebuie să imite mecanica”, strigătul de luptă al armatei de învăţaţi este acum: “Nici o ştiinţă fără teorie”. Însă schimbarea este superficială, deoarece prin “teorie” se înţelege în mod obişnuit un fişier logic al cunoaşterii, dându-se ca exemplu geometria şi mecanica.[5]

Nici o altă ştiinţă nu ilustrează mai bine decât economia impactul entuziasmului pentru epistemologia mecanicistă asupra evoluţiei sale. Are nevoie transformarea economiei într-o “ştiinţă fizico-matematică” de o unitate de mă-

---

[1] *J.M.D. Olmsted şi E.H. Olmsted,* Claude Bernard and the Experimental Method in Medicine *(New York, 1952), p. 23.*

[2] *S. Bauer, citat de J.S. Gambs,* Beyond Supply and Demand *(New York, 1946), p. 29n. Traducerea autorului.*

[3] *P.S. Laplace,* A Philosophical Essay on Probabilities *(New York, 1902), p. 4.*

[4] *Vezi capitolul “The Decline of the Mechanical View”, în A. Einstein şi L. Infeld,* The Evolution of Physics *(New York, 1938).*

[5] *Ideea a fost recunoscută, în mod repetat, de mai mulţi oameni de ştiinţă: de exemplu, Max Planck,* Scientific Autobiography and Other Papers *(New York, 1949), p. 152.*

sură a utilităţii care ne scapă? *"Eh bien!"* – a exclamat Walras în stilul său specific – "această dificultate nu este insurmontabilă. Să presupunem că această unitate de măsură există şi că vom putea oferi o descriere matematică corespunzătoare" a influenţei utilităţii asupra preţurilor etc.[1] Din păcate, această atitudine necritică a constituit de atunci trăsătura distinctă a economiei matematice. Fiindcă ştiinţa teoretică este un organism viu, nu exagerăm dacă spunem că această atitudine este totuna cu încercarea de a realiza o păstrăvărie într-un strat de flori.

Jevons a încercat să stabilească dacă noul mediu – domeniul economic – conţine elementele de bază necesare pentru dezvoltarea şi supravieţuirea organismului teoretic. Într-adevăr, înainte de a-şi declara intenţia de a reconstrui economia sub formă de "mecanică a utilităţii şi a interesului personal", s-a străduit să arate că în domeniul fenomenelor economice există multă inutilitate cantitativă în "registrele contabile private, în cartea mare a comercianţilor, a bancherilor şi a birourilor publice, în lista participaţiilor, în listele de preţuri, în sfera veniturilor bancare, în domeniul informaţiilor monetare, în domeniul veniturilor vamale şi ale altor instituţii guvernamentale".[2] Însă Jevons, ca mulţi alţii după el, nu a reuşit să explice cum puteau datele statistice obişnuite să înlocuiască variabilele din ecuaţiile sale mecanice. Doar exprimând speranţa că statistica ar putea deveni "mai completă şi mai exactă … astfel încât formulele noastre să capete semnificaţia corectă"[3], Jevons a impus o schemă, deseori folosită, pentru evitarea acestei probleme.

Desigur, după ce s-a constatat că ştiinţa teoretică poate funcţiona corespunzător într-alt domeniu, pe lângă geometrie, savanţii ar fi fost frustraţi dacă nu ar fi reuşit să încerce să facă "o păstrăvărie în stratul cu flori". Deoarece încercarea, deşi insuficientă, este absolut necesară pentru progresul cunoaşterii, tot aşa cum este şi pentru evoluţia biologică. Iată de ce continuăm să admirăm oamenii ca Jevons şi Walras sau pe mulţi alţii care chiar în fizică s-au grăbit să adopte un nou punct de vedere, fără ca mai întâi să îi verifice baza.[4] Însă admiraţia noastră pentru asemenea realizări nu justifică perseverenţa într-o direcţie pe care încercarea a dovedit-o fără sens. Şi nici nu venim în interesul ştiinţei comentând mereu asupra imposibilităţii de a reduce procesul economic la ecuaţii mecanice. În această privinţă, un simptom important este faptul că aproape toţi istoricii îl plasează pe Carl Manger pe un soclu mai mic decât pe Walras sau Jevons, numai pentru că era mai conservator în ceea ce priveşte

---

[1] *Léon Walras,* Eléments d'économie politique pure *(ediţia a treia, Lausanne, 1896), p. 97. Traducerea autorului.*

[2] *W. Stanly Jevons,* The Theory of Political Economy *(4th edn., London, 1924), p. 21 şi p. 11.*

[3] Ibid*., p. 21.*

[4] *Cf. P.W. Bridgman,* Reflections of a Physicist *(2nd edn., New York, 1955), p. 355.*

tratarea aceleiaşi probleme, baza subiectivă a valorii.[1] Mai mult, în ciuda faptului că nici o economie, nici măcar aceea a lui Robinson Crusoe, nu a fost mai bine descrisă de sistemul walrasian în felul în care sistemul solar este descris de sistemul de ecuații mecanice al lui Lagrande, sunt voci care pretind că ştiințele economice "au depăşit revoluția newtoniană": numai celelalte ştiințe sociale îl mai aşteaptă pe un Galilei sau un Pasteur al lor.[2] Reproşul lui North Whitehead că "încrederea în sine a oamenilor învățați este tragedia comică a civilizației [noastre]"[3] poate părea neinteresantă, dar întru totul nefondată.

Opoziția față de ideea lui Walras şi a lui Jevons că "ştiințele economice, dacă ar fi într-adevăr ştiințe, trebuie să fie ştiințe matematice",[4] nu a dispărut. Însă, după părerea mea, în ceea ce priveşte controversele încă nu au fost scoase săbiile pentru disputa asupra chestiunii cruciale. Eu cred că tot ce le trebuie ştiințelor sociale, ba chiar tuturor ştiințelor, este un nou Galilei sau un nou Newton, care să fie un nou Aristotel, capabil să prescrie noi reguli pentru abordarea acelor noțiuni pe care logica nu poate să le trateze.

Iar aceasta nu este o idee extravagantă, pentru că oricât ne-am fuduli noi astăzi cu ultimele realizări ştiințifice, evoluția gândirii umane nu a ajuns la capăt. Numai a crede că ne-am apropiat de acest capăt este fie pură aroganță, fie pesimism bolnăvicios. De aceea nu putem exclude posibilitatea să dăm, într-o bună zi, peste ideea mutantă corespunzătoare, care să ducă la o anatomie a ştiinței capabile să reuşească la fel de bine atât în ştiințele naturale, cât şi în cele sociale. Rareori găsim această speranță mai clar exprimată, însoțită de observația extrem de pertinentă că într-o asemenea ştiință unificatoare fizica va fi "înghițită" de biologie, şi nu invers.[5] Sau cum s-a exprimat mai exact Whitehead, "crima este condiția ca biologia să fie absorbită de fizică"[6]. Există deja un precedent istoric: fizicienii şi filosofii ştiinței au negat mult timp că legile "ştiințifice" există în afara fizicii şi chimiei, fiindcă numai aici întâlnim relații cu o bază rigidă. Astăzi, ei se străduiesc să îi convingă pe toți că, dimpotrivă, legile

---

[1] *De exemplu, K. Wicksell,* Value, Capital and Rent *(London, 1954), p. 53; Joseph A. Schumpeter,* History of Economic Analysis *(New York, 1954), p. 918. Printre puținele excepții se află: Frank H. Knight, "Marginal Utility Economics",* Encyclopaedia of the Social Sciences *(New York, 1931), V, 363; George Stigler,* Production and Distribution Theories *(New York, 1948), p. 134.*

[2] *Karl R. Popper,* The Poverty of Historicism *(Boston, 1957), p. 60 şi nota.*

[3] *Alfred North Whitehead,* Science and Philosophy *(New York, 1948), p. 103.*

[4] *Jevons,* Theory, *p. 3.*

[5] *Cf. J.S. Haldane,* The Sciences and Philosophy *(New York, 1929), p. 211. La fel, Erwin Schrödinger,* What is Life? *(Cambridge, Eng., 1944), p. 68-69; R.E. Peierls,* The Laws of Nature *(London, 1957), p. 277; L. von Bertalanffy,* Problems of Life *(New York, 1952), p. 153.*

[6] *Alfred North Whitehead, "Time, Space and Material", în* Problems of Science and Philosophy, *Aristotelian Society, suppl. vol. 2, 1919, p. 45.*

naturii nu sunt rigide, ci stocastice şi că legea rigidă este un caz limitativ, şi de aceea foarte special, al legii stocastice. Oricum, de obicei nu reuşesc să arate că ultimul tip de lege nu s-a născut din ştiința fizicii, ci din ştiințele sociale.

Prin urmare, istoria gândirii umane ne învață că nimic nu poate fi surprinzător dacă ne referim la ceea ce poate gândirea să descopere şi locul unde o va face. Cu atât mai mult este necesar să cunoaştem pe deplin sursa şi natura dificultăților noastre *de acum*.

2. Ştiința teoretică față în față cu ştiința. Prima condiție pe care trebuie să o îndeplinească un mediu pentru a menține viața unui anumit organism este aceea de a conține elementele chimice care fac parte din anatomia acestui organism. Dacă nu, nici nu trebuie să mergem mai departe. De aceea, vom începe cu analiza "chimică" a anatomiei ştiinței teoretice.

Aşa cum am arătat, *causa materialis* a ştiinței, nu numai a ştiinței teoretice, constă din propoziții descriptive. Am mai demonstrat că trăsătura distinctivă a ştiinței teoretice este anatomia sa ordonată logic. Cine este gata să analizeze faptele brute şi să accepte unele dintre neplăcerile provocate de ele va accepta că în anumite domenii fenomenale, o majoritate covârşitoare de propoziții descriptive nu posedă proprietățile "chimice" cerute de ordonarea logică.

Nu ar fi o exagerare prea mare dacă aş susține că logica, în sensul aristotelian obişnuit, este capabilă să abordeze numai o clasă distinctă de propoziții, cum ar fi:

A. Ipotenuza este mai mare decât cateta,

însă este extrem de ineficientă când este vorba de propoziții cum ar fi:

B. Dorințele determinate cultural sunt mai mari decât dorințele biologice

sau

C. Woodrow Wilson a avut o influență decisivă asupra Tratatului de pace de la Versailles.

Un logician cu greu ar respinge această diferență. Însă mulți, mai ales pozitiviştii logicieni, vor susține că propoziții ca B sau C sunt fără sens şi, de aceea, diferența dintre ele nu indică deloc limitele logicii. Această idee este clar exprimată de Max Black: *roşu* fiind un concept vag, întrebării "Este această culoare roşie?" cu greu i s-ar găsi sensul.[1] Totuşi, utilizarea termenului "fără sens" pentru propoziții pe care logica nu le poate aborda este un artificiu inteligent pentru a fi crezut pe cuvânt.

În fond, problema este dacă cunoaşterea este autentică numai dacă poate fi unificată printr-o teorie. Cu alte cuvinte, este ştiința teoretică singura formă de cunoaştere ştiințifică? Problema conține mai multe întrebări: prima este "Ce determină incapacitatea logicii de a trata propozițiile fără sens?"

---

[1] *Max Black,* The Nature of Mathematics *(New York, 1935), p. 100n.*

3. Numere şi concepte aritmomorfe. Granițele oricărei ştiințe a faptelor sunt umbre mişcătoare. Fizica se amestecă cu chimia, chimia cu biologia, economia cu ştiințele politice şi cu sociologia etc. Există o chimie fizică, o biochimie şi chiar o economie politică, oricât nu am vrea noi să vorbim de ea. Numai domeniul logicii – conceput ca *Principia Mathematica* – este limitat de granițe clar trasate şi rigid stabilite. Motivul este că tocmai diferențierea *discontinuă* constituie esența logicii: vrând-nevrând, diferențierea discontinuă trebuie să se aplice frontierelor proprii ale logicii.

Baza elementară a diferențierii *discontinue* este diferența dintre două simboluri scrise: între "m" şi "n", "3" şi "8", "extracție" şi "excepție" etc. După cum reiese din aceste exemple, simbolistica corectă cere lizibilitatea scrierii; altfel, nu am putea să facem deosebirea clară dintre elementele aceleiaşi perechi. La fel, simbolistica limbajului cere o pronunțare clară, fără sâsâituri şi fără mormăieli.

După cum ştim, simbolurile au doar un singur scop: să reprezinte conceptele vizual sau sonor.[1] Mai ştim că logica se ocupă de simboluri ca reprezentante ale conceptelor. Se pare însă că noi nu mergem atât de departe încât să înțelegem (sau să acceptăm, dacă înțelegem) că principiul fundamental pe care se bazează logica este acela că *această calitate de diferențiere discontinuă trebuie să cuprindă nu numai simbolurile, ci şi conceptele*.

Atâta timp cât se consideră că acest principiu are funcție normativă, nu mai încape nici o discuție. Dimpotrivă, respectarea normei ori de câte ori este posibil are un avantaj imens pe care nimeni nu îl poate nega. Însă aceasta este deseori prezentată ca o lege generală a gândirii. Un exemplu şi mai clar de "eroare de concretețe prost plasată" (sugerată de Whitehead) decât această atitudine este greu de întâlnit. Pentru a o susține, unii au mers până acolo, încât au spus că noi nu putem gândi decât în cuvinte. Dacă aşa ar sta lucrurile, atunci gândurile ar deveni un "simbol" al cuvintelor, cea mai fantastică răsturnare a relației dintre mijloace şi scopuri. Deşi această absurditate a fost deseori denunțată, ea încă supraviețuieşte sub epiderma pozitivismului logic.[2] Pareto nu a creat mai întâi cuvântul "ofelimitate" şi apoi s-a gândit la concept. Mai mult, gândirea este atât de fluidă, încât chiar numai pretenția că putem crea câte un cuvânt pentru fiecare gând este absurdă. "Eroarea dicționarului

---

[1] *Aceasta limitare urmează calea obişnuită, care ignoră simbolistica tactilă: bătaia pe umăr, strângerea mâini etc. Braille şi, mai ales, Helen Keller arată că simbolistica tactilă poate fi la fel de abstract diferită şi de eficientă ca şi celelalte două. Singurul său neajuns este imposibilitatea transmiterii rapide la distanță.*

[2] *Pentru o dezbatere privind dovada psihologică în raport cu ecuația "gând=cuvânt", vezi Jacques Hadamard,* An Essay on the Psychology of Invention in the Mathematical Field *(Princeton, 1945), p. 66 şi urm. De exemplu, ca unul care vorbeşte mai multe limbi, pot să garantez că rareori gândesc în vreo limbă, cu excepția momentului dinaintea exprimării gândurilor mele oral sau în scris.*

perfect”[1] este clară: chiar şi un dicţionar perfect este de tip molecular în timp ce gândul este continuu în sens absolut. La fel de clare sunt motivul şi sensul remarcei că “în simboluri, adevărul este umbrit şi acoperit cu un văl de elementul senzorial”.[2]

Deoarece orice număr real particular conţine cel mai elementar exemplu de concept diferenţiat discontinuu, propun să numim oricare asemenea concept *aritmomorf*. Într-adevăr, în ciuda folosirii termenului “continuum” pentru mulţimea tuturor numerelor reale, în cadrul continuumului orice număr real îşi păstrează o *individualitate distinctă*, în toate privinţele identică cu aceea a numărului întreg din succesiunea numerelor naturale. Numărul π, de exemplu, este diferenţiat discontinuu de oricare alt număr, fie că este 3,141592653589793 sau 10^{100}. Aşa se întâmplă şi cu conceptul de “cerc” faţă de cel de “10^{100}-gon” sau de “pătrat” şi conceptul de “electron” faţă de cel de “proton”. În logică “este” şi “nu este”, “aparţine” şi “nu aparţine”, “unele” şi “toate” sunt, de asemenea, *discontinuu* distincte.

Orice concept aritmomorf există singur în aceeaşi manieră specifică în care orice “ego” există singur, perfect conştient de diferenţa absolută faţă de toate celelalte “ego-uri”. Desigur, acesta este motivul pentru care mintea noastră reclamă concepte aritmomorfe, care sunt la fel de transparente ca şi sentimentul propriei existenţe. Conceptele aritmomorfe, ca s-o spunem mai direct, *nu se suprapun*. Tocmai această proprietate specifică (şi restrictivă) a materialului cu care poate lucra logica explică enorma sa eficienţă: fără această proprietate nu putem nici să calculăm, nici să argumentăm prin silogisme şi nici să construim o ştiinţă teoretică. Dar, aşa cum se întâmplă cu toate puterile, şi aceea a logicii este limitată de propriul său fundament.

4. Concepte dialectice. Antinomia dintre Unu şi Multiplu cu care Platon, în special, a avut de luptat este bine cunoscută. Aceasta apare ca urmare a faptului că acea calitate a diferenţierii discontinue nu trece în mod necesar de la conceptul aritmomorf la denotaţiile sale concrete. Totuşi, există cazuri în care transferul funcţionează. Patru creioane înseamnă “un număr par” de creioane; un triunghi concret nu este un “pătrat”. Şi nu este nici o problemă să stabilim că Ludovic al XIV-lea este o denotaţie pentru “rege”. Însă nu putem fi siguri niciodată dacă un patrulater concret este un “pătrat”.[3] În lumea ideilor “pătrat” este Unu şi în lumea simţurilor înseamnă Multiplu.

Pe de altă parte, dacă suntem în stare să dezbatem la nesfârşit problema dacă o anume ţară este o “democraţie”, acest lucru este posibil înainte de toate pentru că acest concept ca atare apare ca Multiplu, adică nu este discon-

---

[1] *Alfred North Whitehead,* Modes of Thought *(New York, 1938), p. 235. Vezi şi P.W. Bridgman,* The Intelligent Individual and Society *(New York, 1938), p. 69-70.*

[2] *G.W.F. Hegel,* Hegel's Science of Logic*, 2 vol. (London, 1951), I, 231.*

[3] *Este ciudat că logicienii nu susţin că din această cauză “pătrat” este un concept* vag *şi că “Este acest patrulater un pătrat?” nu are sens. Cf. Black, citat de mine la nota 16.*

tinuu distinct. Dacă este adevărat, cu atât mai mult concretul nu poate fi Unu. Un mare număr de concepte aparține chiar acestei categorii; printre acestea se află cele mai importante concepte pentru judecățile umane, cum ar fi "binele", "dreptatea", "probabilitatea", "nevoia" etc. Acestea nu au granițe aritmomorfe; în schimb, *sunt înconjurate de o zonă umbrită în care ele se suprapun cu opusul lor*.

Într-un anume moment istoric, o națiune poate fi atât o "democrație", cât şi o "nondemocrație", tot aşa cum este o vârstă când omul este atât "tânăr" cât şi "bătrân". Biologii au înțeles în ultimul timp că până nici "viața" nu are o limită aritmomorfă: există nişte viruşi-cristale care reprezintă zona neclară dintre materia vie şi cea moartă.[1] O necesitate specifică, aşa cum am arătat, mergând pe căi bătute dar abandonate se transformă imperceptibil în alte nevoi.[2]

Este inutil să mai menționăm că acestei alegorii de concepte nu îi putem aplica legea fundamentală a logicii, principiul contradicției: "B nu poate fi atât A cât şi non-A". Dimpotrivă, trebuie să acceptăm faptul că, în anumite împrejurări cel puțin, "B este atât A cât şi non-A" reprezintă tocmai cazul respectiv. Deoarece ultimul dintre ele constituie una dintre pietrele de hotar ale dialecticii lui Hegel, propun să ne referim la conceptele care pot încălca principiul contradicției, care este *dialectic*.[3]

Pentru a face mai clar ceea ce înțelegem prin concept dialectic, accentul trebuie pus pe două elemente.

În primul rând, imposibilitatea (menționată mai sus) de a stabili dacă un patrulater concret este "pătrat" îşi are originea în imperfecțiunea simțurilor noastre şi a extensiilor lor, instrumentele de măsură. Un instrument *perfect* ar exclude-o. Pe de altă parte, dificultatea de a stabili dacă o anume țară este o democrație nu are nimic în comun – după cum voi arăta aici în detaliu – cu imperfecțiunea organelor noastre de simț. Aceasta rezultă dintr-o altă "imperfecțiune", şi anume, aceea a gândirii noastre care nu poate întotdeauna să reducă noțiunea la un concept aritmomorf şi să o înțeleagă. Desigur, s-ar putea considera că, şi în acest caz, nu ar exista vreo dificultate pentru o minte *perfectă*. Totuşi, analogia nu pare să reziste. În timp ce noțiunea de instrument perfect de măsurare este suficient de clară (şi, în plus, indispensabilă chiar şi pentru explicarea indeterminării din măsurătorile fizice), noțiunea de minte perfectă

[1] *În ceea ce priveşte definiția aritmomorfă a vieții, vezi Alfred A. Lotka,* Elements of Physical Biology *(Baltimore, 1925), cap. i şi p. 218 n.*

[2] *Eseul meu intitulat "Choice, Expectations and Measurability" (1954), retipărit în această carte.*

[3] *Relația dintre conceptele dialectice definite astfel şi logica hegeliană nu se limitează la acest principiu. Totuşi, chiar dacă traseul urmat de acest argument este inspirat de logica lui Hegel, totuşi el nu este hegelian în toate privințele. Am fost avertizat, în mod justificat, că îl putem ignora pe Hegel numai cu riscuri imense. A-l urma pe Hegel numai parțial ar putea fi cel mai mare risc; însă nu am de ales şi îl asum.*

este, cel mult, o fantezie. Nu există o legătură directă între un instrument imperfect de măsură şi cel perfect. La fel, mintea imperfectă nu poate şti cum ar putea funcţiona, de fapt, o minte perfectă. Ea însăşi ar deveni perfectă chiar în momentul când ar şti acest lucru.

Al doilea element este acela că un concept dialectic – în sensul propus de mine – nu se suprapune contrariului său peste întregul domeniu de denotaţii. Cu alte cuvinte, în majoritatea cazurilor putem stabili dacă un lucru sau un anume concept reprezintă un organism viu sau materie fără viaţă. Dacă nu s-ar întâmpla astfel, atunci, desigur, conceptele dialectice nu ar fi numai inutile, ci şi dăunătoare. Deşi nu sunt *diferenţiate discontinuu*, conceptele dialectice sunt totuşi *discontinue*. Diferenţa este aceasta: o zonă întunecată separă un concept dialectic de contrariul său. În cazul unui concept aritmomorf, zona de separaţie constă dintr-un vid: *tertium non datur* – nu există un al treilea caz. Elementul extrem de important este că zona întunecată de separaţie însăşi este un concept dialectic. Într-adevăr, dacă zona întunecată a lui A are limite aritmomorfe, atunci am putea construi imediat o structură aritmomorfă constând din trei noţiuni diferenţiate discontinuu: “A propriu”, “non-A propriu” şi “A indiferent”. Procedeul este foarte cunoscut de cel care studiază opţiunea consumatorului, când luăm de bun faptul că între “preferinţă” şi “nonpreferinţă” *trebuie* să existe “indiferenţă”.[1]

Desigur, o zonă întunecată înconjurată de altă zonă întunecată ne face să ne confruntăm cu un regres. Însă nu există motive să condamnăm conceptele dialectice din această cauză: până la urmă, regresul infinit dialectic se rezolvă aşa cum regresul infinit a lui Ahile care aleargă după broasca ţestoasă ajunge la un sfârşit real. Aşa cum contestă Schumpeter în mod justificat, “nu există nici un motiv ca în cazul nostru să ne întrebăm: Unde începe acel tip [de întreprinzător], atunci?, exclamând apoi: Acest tip nici nu există!”[2] Departe de a fi un păcat de moarte, regresul infinit al zonei întunecate dialectice este meritul deosebit al conceptelor dialectice: după cum vom vedea, aceasta reprezintă aspectul cel mai important al schimbării.

5. Tradiţiile platoniene din gândirea modernă. Pentru a rezolva problema dificilă a lui Unul şi Multiplu, Platon considera că ideile trăiesc în lumea lor proprie, “lumea de sus”, în care fiecare îşi păstrează “o individualitate permanentă” şi, mai mult, rămâne “aceeaşi şi neschimbătoare”.[3] Lucrările din “lu-

---

[1] *Cf. lucrării mele “Choice, Expectations and Measurability” (1954), republicată în această carte.*

[2] *Joseph A. Schumpeter,* The Theory of Economic Development *(Cambridge, Mass., 1949), p. 82n.*

[3] Phaedo*, 78,* Philebus*, 15. Doctrina lui Platon privind ideile ca “modele fixe” se face simţită în toate* Dialogurile *sale. Pentru referinţe suplimentare, vezi* Parmenides*, 129 şi urm.,* Cratylus*, 439-440.*

mea de jos" se îmbină cu aceste idei, adică li se aseamănă.[1] Pivotul epistemologic al lui Platon este acela că noi ne naştem cu o cunoaştere latentă a tuturor ideilor – tot aşa cum Kant a susţinut mai târziu despre unele noţiuni – deoarece sufletul nostru nemuritor a trecut prin lumea lor cândva, în trecut. Aşadar, oricare dintre noi poate învăţa ideile prin aducerea aminte.[2]

Idealismul lui Platon, împins la extrem, cu greu ar stârni aplauze în zilele noastre. Totuşi, explicaţia sa mistică privind felul în care ideile ne sunt revelate în forma lor cea mai pură se află la baza multor concepţii moderne privind "gândirea pură". Teza platoniană că numai câţiva privilegiaţi sunt familiarizaţi cu ideile pe care însă nu le pot descrie pentru ceilalţi oameni apare, de exemplu, în concepţia lui Darwin că "specia" este acea formă care este clasificată ca atare de "gândirea naturaliştilor care au o judecată sănătoasă şi o mare experienţă".[3] Chiar şi mai platonică în esenţă este opinia frecvent întâlnită că "legea constituţională" are o unică definiţie: aceasta este legea pronunţată ca atare de Curtea Supremă a S.U.A., care stabileşte dacă sau când, într-un caz adus în faţa ei, i se cere explicit Curţii să se pronunţe asupra cestui caz.

Nu ne putem îndoi deloc *de faptul* că un naturalist desăvârşit sau un judecător de la Curtea Supremă este cu mult mai calificat decât un individ mediu să trateze problema speciilor sau a dreptului constituţional. Însă nu aceasta este ceea ce înţeleg de obicei susţinătorii acestei idei: ei pretind să definiţiile sunt funcţionale şi, de aceea, apelează la cel mai mare duşman al gândirii pure – caracterul său vag. Totuşi, este evident că această teză este specioasă: rezultatul operaţiei de definire nu este Unu, ci Multiplu.[4] Nu numai că operaţia este foarte dificilă, chiar inutilizabilă uneori, dar nici definiţia nu îl lămureşte pe învăţăcel. Înainte ca un individ că ajungă o autoritate în domeniul evoluţiei, şi chiar după aceea, acesta trebuie să ştie ce înseamnă "potrivire", fără să aştepte ca selecţia naturală să fi eliminat ceea ce este nepotrivit. Ştiinţa nu acceptă ideea că singura cale de a stabili dacă o ciupercă este otrăvitoare este de a o mânca.

Sociologia şi ştiinţele politice, în special, abundă în exemple privind o altă formă de raţionament platonian deghizat. Astfel, argumentele pornesc deseori, totuşi imprevizibil, de la concepţia că ideea pură de "democraţie" este reprezentată de o ţară anume – de obicei cea a autorului: toate celelalte ţări numai împărtăşesc această idee în grade diferite.

---

[1] Phaedo*, 100 şi urm. Este demn de reţinut că, deşi Platon (*Phaedo*, 104) ilustrează diferenţierea discontinuă a ideilor referindu-se la numerele întregi, el niciodată nu arată de ce unele lucruri preiau ideile complet, iar altele numai parţial.*

[2] Meno*, 81-82,* Phaedo*, 73 şi urm.,* Phaedrus*, 249-250.*

[3] *Charles Darwin,* The Origin of Species *(6th edn., London, 1898), p. 34.*

[4] *Aşa cum constată chiar Charles Darwin în altă parte,* The Descent of Man *(2nd edn., New York, n.d.), p. 190, treisprezece naturalişti eminenţi aveau păreri atât de deosebite încât au împărţit specia umană între două şi şaizeci şi trei de rase!*

Dialogurile lui Platon nu lasă nici o îndoială că el era perfect conştient de faptul că noi cunoaştem conceptele fie pe baza definiției, fie prin intuiție. Şi-a dat seama că, deoarece definiția este o descriere publică, oricine poate ajunge să cunoască un concept pe baza definiției. A mai înțeles că putem să ne familiarizăm cu unele concepte numai prin cunoaştere directă însoțită de o analiză socratică.[1] Problema lui Platon se datorează convingerii sale că *indiferent de modul lor de formare toate conceptele sunt aritmomorfe*, că "orice se aseamănă unui număr", aşa cum va susține mai târziu bunul său prieten Xenocrate. *Dialogurile* ne arată, unul după altul, că, deşi Platon era afectat de dificultatea definirii multor concepte, nu s-a îndoit niciodată că, până la urmă, toate conceptele pot fi definite. Foarte probabil, Platon – ca mulți alții după el – a extrapolat orbeşte trecutul: deoarece toate conceptele definite au fost la un moment dat concepte pe bază de intuiție, toate conceptele actuale bazate pe intuiție trebuie să devină în mod necesar concepte pe bază de definiție.

Această problemă poate fi ilustrată cu unul dintre exemplele noastre anterioare. Dacă ne dorim un concept aritmomorf de "democrație", vom constata curând că nici o țară democratică nu corespunde conceptului: nu Elveția, deoarece femeile nu au drept de vot; nu Statele Unite, pentru că aici nu există referendum popular; nu în Marea Britanie, deoarece Parlamentul nu se poate întruni fără aprobarea solemnă a regelui, şi aşa mai departe. "Zona neclară care desparte "democrația" de "autocrație" este într-adevăr foarte mare. De aceea, "chiar şi dictatura lui Hitler din Germania național-socialistă avea unele caracteristici democratice, iar în democrația Statelor Unite găsim unele elemente dictatoriale".[2] Dar aceasta nu înseamnă că Germania hitleristă şi Statele Unite trebuie băgate în aceeaşi oală conceptuală, la fel cum nici existența unei zone neclare pentru viruşi nu redă distincția dintre "om" şi insensibilitatea "pietrei".

Mai mult, eforturile de a defini democrația sunt diminuate de un gen şi mai general şi mai convingător de dificultate decât cel deja menționat. Deoarece "democrația" presupune, neîndoielnic, dreptul de a vota, dar nu la orice vârstă, definiția sa trebuie să arate clar limita potrivită pentru a putea vota. Să presupunem că acceptăm că *L* este limita. Întrebarea firească de ce *L-e* nu este bună ca limită arată clar imposibilitatea de a lua în calcul toate imponderabilele "democrației" pe baza unui concept aritmomorf.

Despre "democrație", ca şi despre "bine", "necesitate" etc., putem spune ceea ce Sf. Augustin a spus în esență despre timp: dacă nu ştiu nimic despre

[1] Republica*, VI. 511. Este foarte probabil ca tocmai acest tip de analiză să fi fost considerat "dialectică" de Platon, însă el niciodată nu a clarificat acest termen.*

[2] *Max Rheinstein în "Introduction" la Max Weber, On* Law in Economy and Society *(Cambridge, Mass, 1954), p. xxxvi.*

acesta, eu nu pot să îți spun ce este, dar dacă ştiu chiar şi vag ce înseamnă, atunci hai să discutăm despre el.[1]

6. Conceptele dialectice şi ştiința. Cred că nici o şcoală filosofică nu ar putea să nege astăzi existența conceptelor dialectice aşa cum au fost definite mai sus. Însă părerile privind legătura lor cu ştiința şi cu cunoaşterea variază, în general, între două extreme.

La o extremă întâlnim orice formă de pozitivism care proclamă că, oricare ar fi scopul şi utilizarea conceptelor dialectice, ele sunt antagonice față de ştiință: cunoaşterea propriu-zisă există numai în măsura în care este exprimată prin concepte aritmomorfe. Situația ne aminteşte de aceea a Bisericii Catolice: ideea sfântă nu poate fi exprimată decât în limba latină.

La cealaltă extremă se află hegelienii de orice fel, care susțin că cunoaşterea este obținută numai cu ajutorul noțiunilor dialectice în sens strict hegelian, adică noțiuni cărora li se aplică *întotdeauna* principiul "A este non-A".

Totuşi, există o asimetrie clară între cele două şcoli opuse: nici un hegelian – incluzându-l aici chiar pe Hegel – nu a negat niciodată uşurința unică cu care gândul lucrează cu conceptele aritmomorfe sau utilitatea lor uriaşă.[2] Aceasta fiindcă aceste concepte conțin un mecanism intern care funcționează împotriva celor mai multe erori de gândire pe care conceptele dialectice nu îl au. Datorită acestei diferențe, noi putem asocia conceptele dialectice cu gândirea liberă, chiar dacă nu profesăm pozitivismul logic. Expresia de acum celebră, "apele tulburi ale dialecticii hegeliene", vorbeşte de la sine. Mai mult, folosirea armei antidialectice devine cea mai simplă cale de a combate argumentele cuiva.[3] Totuşi, este extrem de semnificativ că nimeni nu a reuşit să vină cu un argument împotriva conceptelor dialectice fără a apela continuu la ele.

Ar fi o gravă eroare dacă am crede că prezența unor termeni ca "numai dacă" sau "nimic în afară de" într-o propoziție înlătură "nonsensul dialectic". Drept exemplu, să luăm fraza "O propoziție are sens numai dacă aceasta se

---

[1] *Sf. Augustin,* Confensiuni*, XI.17.*

[2] *Că filosofia lui Hegel a fost făcută răspunzătoare pentru aproape orice abuz ideologic şi denunțată ca "pur nonsens [care] nu se mai întâlnea decât în casele de nebuni" sau ca "monument al stupidității germane" este un lucru care nu trebuie să ne preocupe (Will Durant, în* The Story of Philosophy*, New York, 1953, p. 221, îl dă pe E. Caird,* Hegel*, London, 1883, ca sursă a acestor opinii; toate eforturile mele de a găsi citatul au fost inutile). Însă trebuie să arăt că acuzația frecventă că Hegel a negat marea utilitate a matematicii sau a ştiinței teoretice nu are absolut nici un temei: vezi* The Logic of Hegel*, tr. W.Wallace (2nd edn., London, 1904), p. 187.*

[3] *Tocmai pentru că vreau să arăt că păcatul nu este al oamenilor simpli, menționez că Knight a denunțat într-un articol conceptul de instinct ca fiind arbitrar şi neştiințific, în schimb foloseşte conceptul de nevoie fără oprelişti. Frank H. Knight,* The Ethics of Competition *(New York, 1935), p. 29 and passim.*

poate verifica” şi fraza “Când vorbim de caracter verificabil, vrem să spunem posibilitatea *logică* de verificare şi nimic altceva”,[1] care formează împreună crezul pozitivismului vienez. Dacă cineva nu este pozitivist, poate ar accepta că există un anume sens în aceasta, în ciuda criticii pe care ar aduce-o. Însă dacă cineva este un pozitivist convins, ar trebui să susțină şi că “lumea despărțitoare dintre posibilitatea logică şi imposibilitate este *absolut clară şi netă*; nu există o trecere treptată între sens şi nonsens”.[2] De aceea, pentru ca cele două propoziții anterioare să aibă sens, trebuie să descriem “posibilitatea logică a verificării [lor]” într-un mod clar şi distinct. Din câte ştiu eu, nimeni nu a reuşit până acum să prezinte o asemenea descriere. Pozitivismul nu pare să înțeleagă deloc că conceptul de verificabilitate sau punctul de vedere că “sensul unei propoziții este metoda de verificare a sa”[3] este acoperit de o zonă de neclaritate, în ciuda rigorii aparente a frazelor folosite în argument. Desigur, oricine poate da uşor exemple de nonsens – “prietenul meu a murit poimâine” este unul folosit de Moritz Schlick – sau de semnificație aritmomorfă. Totuşi, aşa cum am arătat mai înainte, aceasta nu elimină zona întunecată dialectică a diferențelor gradate în ceea ce priveşte claritatea dintre două cazuri extreme. Sper ca cititorul să nu fie ofensat de concluzia inevitabilă că în cea mai mare parte a timpului noi toți spunem acelaşi nonsens, adică ne exprimăm gândurile în termeni dialectici fără un sens clar.

Unele dintre cărțile scrise chiar de scriitori care – ca Bertrand Russell sau Bridgman, de exemplu – au considerat lupta cu caracterul vag al ştiinței o înaltă onoare intelectuală constituie cea mai convingătoare dovadă că raționamentul corect pe baza conceptelor dialectice nu este imposibil.[4] Acest mod de gândire este o operațiune mult mai delicată decât a argumenta prin silogisme pe baza conceptelor aritmomorfe. Cu mult timp în urmă, Blaise Pascal sublinia diferența dintre aceste două tipuri de argumentare, precum şi corelația cu două calități distincte ale intelectului nostru: *l'esprit géométrique* şi *l'esprit de finesse*.[5] A acuza conceptele dialectice de gândire tulbure este, aşadar, tot una cu a blama culorile artistului pentru ceea ce cei lipsiți de har artistic – şi uneori chiar cei talentați – ar putea face cu ele.

Acum atât *l'esprit géométrique*, cât şi *l'esprit de finesse* sunt dobândite (sau dezvoltate) prin pregătirea corespunzătoare şi prin deschiderea la un număr cât mai mare de idei. Şi nu putem nega faptul că sociologii au, în general, suficient *esprit de finesse* pentru a interpreta corect propoziția “democrația

---

[1] *Moritz Schlick, “Meaning and Verification”,* Philosophical Review*, XLV (1936), 344, 349.*

[2] Ibid.*, 352. Sublinierea autorului.*

[3] Ibid.*, 341.*

[4] *De exemplu, Bertrand Russell,* Principles of Social Reconstruction*, (London, 1916) şi P.W. Bridgman,* The Intelligent Individual and Society *(New York, 1938).*

[5] *“Pensées”, 1-2, în Blaise Pascal,* Oeuvres complètes*, ed. J. Chevalier (Paris, 1954), p. 1091 şi urm.*

permite satisfacerea echitabilă a nevoilor individuale" şi a raţiona corect cu propoziţii similare în care aproape fiecare termen este un concept dialectic. (Iar dacă unii specialişti în probleme sociale nu au suficient *esprit de finesse* în munca lor, atunci, Dumnezeu să-i ajute!) Isprava nu este deloc extraordinară. Aşa cum arăta Bridgman cândva, "micul Johnnie şi cu mine ştim foarte bine ce vreau eu când îi spun să fie cuminte, deşi nici unul dintre noi nu ar putea să descrie exact ce înţelegem prin aceasta la o examinare atentă".[1] Însă imediat ce a recunoscut acest lucru, Bridgman spune totuşi că "noi nu vom avea o ştiinţă socială adevărată până când omenirea nu se va fi educat pentru a fi mai *raţională*".[2] Aceste două observaţii luate împreună pot însemna numai un lucru: ca mulţi alţi oameni de ştiinţă, Bridgman pune semnul egalităţii între "ştiinţă" şi "ştiinţă teoretică". Însă el, mai mult decât alţii, ne-a permis să îi percepem clar punctul de vedere: chiar dacă nu toate conceptele sunt aritmomorfe şi chiar dacă putem opera eficient cu conceptele dialectice, acestea nu îşi găsesc locul în ştiinţă. Problema este dacă acest sfat nu va duce la alt gen de gândire tulbure, care deja afectează ştiinţele sociale.

7. Ştiinţa şi schimbarea. Aşa cum am arătat în capitolul precedent, filosofia greacă a început prin a se întreba ce face ca lucrurile să se schimbe. Însă recunoaşterea schimbării a dus la cea mai teribilă problemă a epistemologiei. Cum este posibilă cunoaşterea dacă lucrurile se schimbă continuu, dacă "nu poţi să calci de două ori în *acelaşi* râu", cum susţinea obscurul Herakleitos?[3] De atunci ne tot luptăm cu întrebarea ce înseamnă *acelaşi* într-o lume aflată într-un flux. Ce înseamnă "acelaşi" pentru, să zicem, vaporii de sodiu care, pe măsură ce temperatura creşte, îşi schimbă culoarea din violet în galben strălucitor sau pentru un pahar cu apă care se evaporă continuu?[4] Dacă ne satisface argumentul continuităţii în timp a *lucrurilor* observate, atunci trebuie să acceptăm ca perfect ştiinţifică şi procedura prin care lamaismul stabileşte cum rămâne *acelaşi* Dalai Lama după ce trece prin moarte şi naştere.

Pe de altă parte, dacă nu ar fi fost schimbare deloc, adică dacă lucrurile ar fi fost şi vor fi întotdeauna aşa cum sunt acum, toată ştiinţa s-ar reduce la un fel de geometrie: *ubi materia, ibi geometria* – unde este materie este geometrie – cum credea Kepler.

Nodul a fost tăiat dar nu desfăcut de distincţia, făcută de timpuriu, între schimbarea naturii şi schimbarea locului.[5] Şi fiindcă Aristotel a exprimat acest

[1] *Bridgman,* Intelligent Individual and Society*, p. 72; vezi şi p. 56 şi urm.*
[2] *Bridgman,* Reflections of a Physicist*, p. 451. Sublinierea autorului.*
[3] *Fragmentul 41, în J. Burnet,* Early Greek Philosophy *(4th edn., London, 1930), p. 136. Sublinerea autorului.*
[4] *Ernst Mach,* Popular Scientific Lectures *(Chicago, 1895), p. 202; P.W. Bridgman,* The Logic of Modern Physics *(New York, 1928), p. 35. Bridgman adaugă că până şi 2 + 2 = 4 nu rezistă dacă se aplică "sferelor unui gaz care se dilată şi se întrepătrund".*
[5] *Vezi, de exemplu, Platon,* Parmenides*, 138.*

lucru direct, “locul nu este nici parte şi nici calitate a lucrurilor”,[1] s-a considerat nimerită ideea că întreaga schimbare înseamnă mişcare, în timp ce schimbarea naturii este numai aparentă. Pentru a evita orice referire la calitate, vechea doctrină atomistă creată de Leukippos susține că schimbarea constă numai din deplasarea particulelor atomice ale unei materii *uniforme* şi *veşnice*. Prima critică sistematică a atomismului monist a venit din partea lui Aristotel care i-a opus doctrina materiei şi a formei. Aceasta l-a determinat să împartă schimbarea în schimbare (1) a locului, (2) a cantității (legată de schimbare prin generare sau anihilare) şi (3) a calității.[2] Deşi de atunci am rămas consecvenți acestei analize, în principiu, atitudinea ştiinței față de schimbare a fost foarte inegală.

Atomismul a suferit o eclipsă totală timp de aproape două mii de ani, până când Dalton l-a readus la viață la începutul secolului trecut. Apoi, a reuşit treptat să domine aproape toate capitolele fizicii. Totuşi, unele descoperiri succesive recente de particule intraatomice, toate calitativ diferite, a lipsit atomismul monistic de întregul său merit epistemologic. Calitatea, fiind acum recunoscută ca atribut primar al materiei elementare, nu mai poate fi redusă la mişcare. În prezent, un punct de vedere al doctrinei lui Aristotel este astfel reabilitat.

O perioadă scurtă de timp, schimbarea prin generare şi anihilare a făcut parte din speculațiile scolastice. Însă, după mai multe principii ale conservării descoperite de fizică în ultima sută de ani, ne-am convins că acest tip de schimbare a fost îngropat pentru totdeauna. Numai cosmologii au continuat să vorbească despre crearea universului. Totuşi, ideea că materia este continuu creată şi anihilată în orice colț al universului pare să fi găsit un sprijin tot mai mare în ultimul timp. Dacă se dovedeşte o ipoteză utilă, nu numai că va revoluționa cosmologia, dar va rezolva şi cel mai mare mister al fizicii, adică gravitația.[3] Universul va deveni mai inteligibil, deoarece legile sale vor deveni cu adevărat invariante în raport cu timpul. Astfel, este posibil să revenim la ideile lui Aristotel şi să reconsiderăm axioma modernă că “conceptul de energie fără conservare nu are sens”.[4]

Schimbarea calitativă nu a încetat niciodată să fie o temă centrală a ştiințelor vieții. Însă, iar şi iar, admirația produsă de succesele operaționale ale fizicii în aproape toate domeniile – în ciuda încercării sale de a ignora schimbarea – ne-a făcut să credem greşit că ştiința nu poate studia schimbarea. Sociologii, în special, continuă să recunoască formal acest principiul.[5] În ciuda acestor

---

[1] Fizica*, 209b 26-27, 221a 1.*

[2] Fizica*, 190a 33-37, 260a 27-29.*

[3] *Cf. Reginald O. Kapp,* Towards a Unified Cosmology *(New York, 1960), p. 57, 104,* passim *şi lucrările scrise de H. Bondi, T. Gold, F. Hoyle şi W.H. McCrea, citate acolo.*

[4] *Bridgman,* Logic of Modern Physics*, p. 127.*

[5] *De exemplu, Knight,* The Ethics of Competition¸ *p. 21.*

profesiuni de credință şi a argumentelor aduse repetat în sprijinul lor, trebuie să recunoaştem la fel de bine că ambiția cea mai mare a oricărei ştiințe este aceea de a descoperi legile schimbării, oricare ar fi ea, din zona manifestă a fenomenelor. Sarcina este extrem de grea, însă această provocare este chiar sufletul activității ştiințifice.

8. Schimbarea şi conceptele dialectice. Problema cert dificilă a descrierii schimbării calitative are o singură origine: schimbarea calitativă evită schematismul aritmomorf. Laitmotivul filosofiei lui Hegel, "oriunde există mişcare, oriunde există viață, oriunde ceva are un efect în lumea reală, acolo întâlnim dialectica la lucru",[1] poate să nu fie pe gustul unei minți garnisite cu filosofie mecanicistă. Totuşi, rămâne faptul că schimbarea este sursa tuturor conceptelor dialectice. "Democrația", "feudalismul", "concurența monopolistă", de exemplu, sunt concepte dialectice, deoarece formele de organizare politică şi economică evoluează continuu. Acelaşi lucru este valabil şi pentru "organismul viu": viața biologică constă într-o transformare continuă şi lentă a materiei inerte într-una vie. Ce face din "nevoie" un concept dialectic este faptul că mijloacele de satisfacere a "nevoii" se pot modifica în funcție de timp şi de loc: specia umană ar fi dispărut de mult, dacă nevoile noastre ar fi fost rigide ca număr. În final, "specia" este dialectică pentru că orice specie "conține elementul necunoscut al unui act de creație".[2]

Motivul care l-a obligat pe Platon să elimine întreaga *schimbare calitativă* din lumea ideilor aritmomorfe este evidentă. Problema dacă şi mişcarea să fie exclusă din această lume nu este discutată de Platon. Însă suntem aproape siguri că el nu a avut intenția – fiindcă nu era nevoie – de a considera lumea *nemişcată*. Astfel, el a recunoscut implicit că o structură aritmomorfă este incompatibilă cu schimbarea calitativă, dar nu şi cu mişcarea, chiar dacă el a acceptat că schimbarea constă din fiecare dintre ele.[3] Ca urmare, Platon a fost surprins, ca şi generația anterioară lui, de paradoxurile lui Zenon, pe care nu a putut să le rezolve.

Prin paradoxurile sale, Zenon a încercat să arate viciile doctrinei pitagoreice a Multiplului, opunând-o doctrinei lui Parmenide despre Unu. Paradoxul săgeții, în special, încearcă să demonstreze că până şi mişcarea este incompatibilă cu structura moleculară (adică aritmomorfă) a spațiului şi a timpului. Reinterpretându-l pe Zenon, dacă în orice moment săgeata se află într-un loc diferențiat discontinuu, cum se poate deplasa ea într-un alt asemenea loc? Unii susțin că paradoxul este rezolvat prin definirea mişcării ca o relație între o vari-

---

[1] The Logic of Hegel*, p. 148. La pagina precedentă, el spune că "principiul dialectic constituie viața şi sufletul progresului ştiințific".*

[2] *Darwin,* Originea speciilor*, p. 30.*

[3] *Platon,* Parmenides*, 139.*

abilă–timp şi o coordonată–spaţiu.[1] Faptul că soluţia "matematică" este suficient de bună pentru fizică este neîndoielnic. Totuşi, într-o privinţă paradoxul este mai simplu, iar în cealaltă mai complex decât ne-ar lăsa să înţelegem această soluţie.

Este mai simplu, fiindcă ceea ce face Zenon este să ignore diferenţa dintre "a fi într-un loc anume" şi "a se deplasa printr-un loc anume", adică între "repaus" şi "mişcare". Să ne amintim că mişcarea este numai schimbarea locului; mişcarea prin ea însăşi nu poate schimba nici una dintre calităţile obiectului, inclusiv calitatea de a fi în mişcare.

Însă paradoxul este mai complicat decât ne face să credem soluţia matematică, fiindcă ne arată dilemele care înconjoară ideea că spaţiul şi timpul nu reprezintă un *întreg continuu*, ci o simplă *multitudine de puncte indivizibile*. Aşa cum au repetat mai mulţi matematicieni cu autoritate, aceste probleme rămân de rezolvat, în ciuda remarcabilelor realizări ale lui Dedekind, ale lui Weierstrass şi ale lui Contor din domeniul continuumului aritmetic.[2] Desigur, ceea ce au urmărit cu predilecţie aceşti matematicieni faimoşi a fost formalizarea matematică a continuumului intuitiv. Dedekind, în special, şi-a prezentat frecvent argumentele privind aspectele intuitive ale continuumului liniei.[3] Însă ideea lui Bertrand Russell, încă întâlnită uneori, că "nici o altă continuitate [alta decât aceea a continuumului aritmetic] nu este implicată în spaţiu şi timp",[4] nu are nici o bază. Adevărul este că propoziţia că există o corespondenţă "unu la unu" între numerele reale şi punctele de pe o linie este fie o axiomă, fie o definiţie matematică a liniei.[5]

Evoluţiile din domeniul matematicii – ulterioare afirmaţiei lui Russell citate mai sus – demonstrează că teza lui Aristotel, punctul este limita liniei care nu este *parte* a lui,[6] nu este deloc neîntemeiată.

În primul rând, teoria modernă a măsurătorii este o recunoaştere târzie a faptului că teza nu are în vedere o pseudoproblemă. Şi mai grăitoare este faimoasa Teoremă a lui Ernst Zermelo conform căreia continuumul aritmetic poate fi bine ordonat, ceea ce înseamnă că orice număr real are un succesor imediat. Chiar dacă acest vecin apropiat nu poate fi *numit*, dovada existenţei sale conţine o idee prezentată anterior, şi anume că un număr are o individualitate perfect izolată. Oricare ar fi proprietăţile continuumului aritmetic, structura

---

[1] *De exemplu, Betrand Russell,* The Principles of Mathematics *(Cambridge, Eng., 1903), cap. iv.*

[2] *De exemplu, Herman Weyl,* Das Kontinuum *(Leipzig, 1918), p. 16: Henri Poincaré,* The Foundations of Science *(Lancaster, Pa., 1946), p. 52.*

[3] *Pentru o discuţie clarificatoare şi echilibrată privind problemele de mai sus, vezi Black (nota 16 de mai sus), p. 85-97.*

[4] *Russell,* Principles of Mathematics*, p. 260.*

[5] *Vezi G.D. Birkhoff, "A Set of Postulates for Plane Geometry, Based on Scale and Protractor",* Annals of Mathematics*, XXXIII (1932), 329.*

[6] *Aristotel,* Fizica*, 231a 25-29.*

sa este, totuşi, aceea a unor mărgele pe ață, dar *fără ață*. Probabil că, în prezent, aceasta este tot ce poate face matematica pentru a lămuri problema "aritmetică *versus* continuum intuitiv".[1]

Trecând la o abordare mai directă, putem constata că continuumul intuitiv, fie al spațiului, al timpului sau al naturii însăşi constituie un întreg *neîntrerupt*. "Lucrurile aflate într-una dintre lumi nu sunt divizate şi nici despărțite una de alta cu toporul."[2] Continuumul lumii nu are nici o îmbinare unde, aşa cum credea Platon, un bun tăietor ar putea să separe o specie de alta.[3] Numerele, mai mult decât orice altceva, sunt tăieturi artificiale pe care noi la facem în acest întreg; desigur, odată ce avem un întreg dat, putem să facem câte tăieturi dorim. Însă teza inversă, implicită în pozitivismul aritmetic, că întregul poate fi reconstruit numai din aceste tăieturi nu are nici o bază.

Nu putem trece cu uşurință peste faptul că nimeni altul decât un coautor al lucrării *Principia Mathematica*, Afred North Whitehead, şi-a concentrat întregul său sistem filosofic asupra diferenței esențiale dintre continuumul lumii şi cel al matematicii. Timpul, aşa cum reiese din lucrarea lui Whitehead, oferă ce mai bună bază pentru ilustrarea acestei idei. Însă esența concepției filosofice a lui Whitehead nu este cu totul nouă.

Din nou, Aristotel a fost acela care a susținut că timpul nu este alcătuit din stări punctuale care succed una alteia ca punctele unei linii.[4] Acest mesaj a fost transmis în diferite feluri în secolele ce au urmat. În epoca modernă, a fost reluat nu numai de filosofi, ca Henri Bergson sau Whitehead, ci şi de fizicieni remarcabili: "prezentul" experienței noastre nu constituie punctul de separație din matematică.[5] Bergson şi Whitehead merg, totuşi, mai departe şi arată de ce diferența contează în ştiință, în ciuda faptului că fizica s-a descurcat foarte

---

[1] *Logicienii moderni au căpătat un obicei destul de ciudat: de fiecare dată când apare un paradox, ei impun noi reguli care exclud unul din paşii făcuți pentru a ajunge la acel paradox. Desigur, acest procedeu nu înseamnă altceva decât un hara-kiri al rațiunii. (Cf. H. Weyl,* Philosophy of Mathematics and Natural Science*, Princeton, 1949, p. 50. Vezi şi critica deosebită adusă de Henri Poincaré,* Foundations*, p. 472 şi urm., mai ales p. 485.) În orice caz, aceasta nu rezolvă paradoxul, ci numai îl* pune la dosar*. În ceea ce priveşte teorema lui Zermelo, propunerea are în vedere excluderea alegerii unui membru dintr-o mulțime fără a-l numi de fapt. Folosind analogia extrem de instructivă a lui Bertrand Russell,* Introduction to Mathematical Philosophy *(New York, 1930), p. 126, deşi ar fi corect să alegem gheata stângă dintr-o pereche de ghete, alegerea unui ciorap dintr-o pereche de ciorapi identici ar fi o operațiune incorectă. Eu nu reuşesc să înțeleg de le ultima alegere ar fi nepotrivită într-un domeniu ca matematica, unde operațiuni şi mai ciudate sunt efectuate tot timpul. Căsătoria lui nimeni cu nimeni – ca în cazul trasării mulțimii nule pe ea însăşi – nu este cea mai bizară idee?*

[2] *Anaxagoras, Fragment 8, în Burnet,* Early Greek Philosophy*, p. 259.*

[3] *Platon,* Phaedrus*, 265.*

[4] *Aristotel,* Fizica*, 231b 6-10, 234a 23.*

[5] *Bridgman,* Intelligent Individual and Society*, p. 107.*

bine fără a se ocupa în mod deschis de continuumul intuitiv. Aşa cum arată Whitehead,[1] ambii insistă asupra faptului că faptul ultim al naturii este schimbarea. Chiar dacă pentru aceasta preferăm să folosim termenii "întâmplare", "eveniment" sau "proces", schimbarea are nevoie de timp pentru a fi efectuată sau înțeleasă. Natura într-un anume moment sau starea sa în curs de schimbare dintr-un anume moment reprezintă abstracțiuni de neacceptat. Astfel, nu avem răspuns la întrebarea: "ce se întâmplă cu viteza într-un anume moment?" Chiar şi expresia "fier la un moment dat" este neinteligibilă fără caracterul temporar al evenimentului. "Noțiunea de moment al timpului, *conceptul ca simplu fapt primar*, este un nonsens".[2] Faptele ultime ale naturii dispar complet pe măsură ce ne apropiem de conceptul de moment al timpului. Un moment are o structură aritmomorfă şi, de aceea, este indiferent la faptul că "va fi sau nu alt moment".[3]

Faptul ultim al naturii, devenirea lui Bergson sau evenimentul lui Whitehead, include o *durată* cu o extensie temporală.[4] Însă "durata imediată nu este clar marcată pentru înțelegerea noastră". Este mai degrabă "spațiul de ezitare" dintre trecutul rememorat şi viitorul anticipat. Astfel, timpul în care percepem natura nu este "o simplă serie lineară de momente fără durată cu anumite proprietăți matematice de continuitate serială [aritmetică]",[5] ci o succesiune de durate *sui generis*. Duratele nu au nici o extindere minimă şi nici una maximă. Mai mult, ele nu se succed în afară, ci fiecare dintre ele trece în cealaltă, deoarece evenimentele însăşi "se amestecă". Nici o durată nu este diferențiată discontinuu de antecesoarea sau de succesoarea sa mai mult decât un eveniment ar putea fi complet izolat de altele: "un eveniment izolat nu este un eveniment".[6] Duratele se suprapun altor durate, iar evenimentele se suprapun altor evenimente într-o complexitate specifică, pe care Whitehead a încercat să o analizeze, cu un succes relativ, pe baza conceptului de abstracție

---

[1] *Alfred North Whitehead,* The Concept of Nature *(Cambridge, Eng., 1930), p. 54.*

[2] *Whitehead, Modes of Thought, p. 199, 207 (subl. autorului); Whitehead,* An Enquiry concerning the Principles of Natural Knowledge *(2nd edn., Cambridge, Eng., 1925), p. 23. Aceleaşi idei apar ca laitmotiv în lucrările filosofice ale lui Whitehead, deşi ele sunt prezentate mai clar în primele lucrări. Vezi lucrările sale:* Enquiry*, p. 1-8 şi "Time, Space and Material" (nota 15, de mai sus). Vezi şi Erwin Schrödinger,* Science, Theory and Man *(New York: Dover Publications, 1957), p. 62.*
În ceea ce îl priveşte pe Bergson, vezi Henri Bergson, Time and Free Will, (3rd end., London, 1913) şi Creative Evolution (New York, 1913).

[3] *Whitehead,* Modes of Thought*, p. 199; Whitehead, "Time, Space, Material", p. 45.*

[4] *Bergson,* Time and Free Will*, p. 98 şi urm.; Bergson,* Creative Evolution*, p. 1-7; Whitehead, "Time, Space, Material", p. 45-46; Whitehead,* Enquiry*, cap. ix.*

[5] *Whitehead,* Concept of Nature*, p. 69 şi* passim.*; Whitehead, "Time, Space, Material", p. 44; Bergson,* Creative Evolution*, p. 21-22. Vezi şi P.W. Bridgman,* The Nature of Physical Theory *(Princeton, 1936), p. 31.*

[6] *Whitehead,* Concept of Nature*, p. 142.*

extensivă şi de clase de abstracție.[1] Totuşi, tot ceea ce exprimă el în cuvinte "vagi" nu lasă nici o îndoială că atât "durata", cât şi "evenimentul" lui Whitehead sunt concepte înconjurate de o zonă întunecată dialectică, în sensul folosit de noi.[2]

În ceea ce priveşte opoziția dintre schimbare şi structura aritmomorfă, poziția lui Whitehead este, în esență, aceeaşi cu a lui Hegel. Poate că nicăieri nu îşi exprimă Hegel mai clar ideile privind această chestiune decât în următorul pasaj: "Numărul este exact acea caracteristică complet inactivă, inertă şi indiferentă prin care orice mişcare sau proces relațional dispare".[3] Afirmația a fost criticată în general, deoarece trădează obscurantismul şi antiscientismul hegelian. Totuşi, aşa cum am arăta deja, Hegel nu a încercat să spună nimic mai mult decât Whitehead, care susținea că nici o ştiință nu poate "să pretindă că se bazează pe observație", dacă insistă să susțină că faptele ultime ale naturii "se vor afla în momente fără durată ale timpului".[4] Numai că Whitehead a beneficiat de mai multe cunoştințe din domeniul matematicii şi cel al ştiințelor factuale decât cele existente în timpul lui Hegel.

Critica lui Whitehead privind evenimentele fără durată nu pare atât de importantă pentru fizică, cât pentru ştiințele vieții. Fizica ar putea foarte bine să susțină că $s=vt$, de exemplu, este forma stenografiată pentru $\Delta s = v\Delta t$. Însă această explicație nu este mereu la îndemână; unul dintre multele exemple este oferit de fenomenul de tensiune superficială.[5] De aceea, nici chiar fizica nu se poate declara complet inocentă.

9. O soluție logistică. Chiar dacă sarcina probei îi revine celui ce afirmă operaționalitatea unei idei, nimeni dintre cei care pretind că schimbarea poate fi pe deplin descrisă pe baza conceptelor aritmomorfe nu a arătat cum se poate face acest lucru în toate situațiile. (A menționa numai fizica ar fi fără îndoială insuficient, chiar dacă aceasta ar fi un model perfect în această privință.) Din câte ştiu, există o singură excepție, care, astfel, este cu atât mai instructivă. În opera de tinerețe, Bertrand Russell a afirmat că orice schimbare calitativă poate fi reprezentată printr-o ecuație dintre o variabilă-timp şi *valoarea-adevăr* a

---

[1] *Whitehead,* Enquiry*, Part III. După părerea mea, analiza este mai degrabă o comparație, pentru că, până la urmă, operațiunile sale cu extensii, intersectarea, etc., presupun o diferențiere discontinuă, aşa cum reiese din analiza pe bază de diagrame de la p. 103, 105.*

[2] *Vezi următoarele lucrări ale lui Whitehead: "Time, Space, Material", p. 51:* Enquiry*, p. 4 şi* passim*;* Concept of Nature*, p. 55, 59, 72-73, 75;* Process and Reality: An Essay on Cosmology *(New York, 1929), p. 491;* Science and the Modern World *(New York, 1939), p. 151, 183 şi urm.*

[3] *G.W.F. Hegel,* The Phenomenology of Mind *(2nd edn., New York, 1931), p. 317.*

[4] *Whitehead,* Enquiry*, p. 2 şi* Concept of Nature*, p. 57.*

[5] *Whitehead,* Enquiry*, p. 3-4.*

unei mulțimi de propoziții “privind *aceeaşi* entitate”.[1] Afirmația ridică mai multe probleme.

Poate că ar trebui să ne întrebăm mai întâi ce înseamnă “*aceeaşi*” într-o structură complexă în schimbare; totuşi, ar fi util să luăm ca atare acest lucru. Prin urmare, să notăm cu *E* “aceeaşi entitate”. Dacă luăm cel mai simplu caz posibil de schimbare continuă, atunci Russell vrea să spună că (1) pentru oricare valoare a variabilei-timp *t*, există o propoziție “*E* este *A(t)*”, care este adevărată şi (2) chiar această propoziție este falsă pentru oricare altă valoare a variabilei-timp. Evident, mulțimea tuturor propozițiilor “*E* este *A(t)*” şi, prin urmare, mulțimea *[A(t)]* are puterea unui continuum. Acum există două variante.

Prima, *[A(t)]* reprezintă un domeniu al calității *cuantificate*. În acest caz *A(t)* este un număr, iar soluția lui Russell nu este nici mai bună şi nici mai rea decât reprezentarea matematică a mişcării. Totuşi, operaționalitatea sa se limitează la domeniul calităților măsurabile.

A doua variantă, de care depinde această problemă, este cazul în care $A(t_1)$ şi $A(t_2)$ pentru $t_1 \neq t_2$ reprezintă două calități pure distincte, cum ar fi, de exemplu, “feudalism” şi “capitalism”. În acest caz, soluția lui Russell este pur formală, ba chiar goală de conținut. Pe hârtie putem scrie cu uşurință că *E* este *A(t)* în momentul *t*, dar dacă *A(t)* este o calitate pură, ea trebuie definită independent de faptul că este un atribut al *E* în *t*. Evident, dacă am spune că la 1 ianuarie 1963 sistemul economic al S.U.A. este “sistemul economic al S.U.A. la 1 ianuarie 1963” este chintesența discuțiilor golite de sens. Ceea ce ne trebuie este o propoziție în care *A(t)* este înlocuit, să zicem, cu “libera inițiativă sub controlul guvernului”. Dacă *A(t)* este o calitate pură, adică, dacă nu poate fi reprezentată de un număr, atunci reprezentarea schimbării continue conform schemei lui Russell întâmpină cel mai simplu obstacol: orice vocabular este o mulțime finită de simboluri. Cel mult, putem accepta că structura vocabularului este aceea de infinitate numărabilă, dar în mod sigur nu are puterea unui continuum. Astfel că propunerea lui Russell îşi pierde sensul înainte să punem vreo întrebare de tipul uneia pe care un filosof al logisticii ar respinge-o ca fiind “metafizică”.

10. Ce este identitatea? Există, într-adevăr, şi alte probleme care nu pot fi abordate numai printr-o simplă ilustrare a lor, aşa cum am procedat eu cu cele de mai sus. Cel mai relevant caz de schimbare calitativă este cel în care pentru oricare valoare a lui *t* există mai mult de o singură propoziție privind entitatea *E*. Pentru a lua cazul cel mai simplu, schema lui Russell ne spune numai atât: dacă $t \neq t'$, există o pereche de propoziții, “*E* este *A*” şi “*E* este *B*”, valabile în *t* şi false în *t'*, şi o altă pereche, “*E* este *C*” şi “*E* este *D*”, valabile în *t* şi false în *t'*. Nu ni se spune nimic dacă perechile sunt *ordonate* sau nu. Dar fără condiția ca ele să fie ordonate, schema este inadecvată chiar pentru de-

[1] *Russell,* Principles of Mathematics*, p. 469. Subl. autorului.*

scrierea unei schimbări cantitative. Ce s-ar întâmpla atunci cu orice lege a fizicii, dacă observatorul nu ar putea să stabilească care membru al fiecărei perechi, *(A, B)* şi *(C, D)*, reprezintă, să zicem, presiunea gazului şi care reprezintă temperatura? Ordonarea fiecărei perechi pe baza axiomei alegerii nu va funcționa, chiar dacă am considera axioma perfect valabilă. De aceea, dacă schema ar fi totuşi operațională, ar trebui să conțină de la început condiția ca un membru al fiecărei perechi, cum ar fi *(A, B)*, aparține unei mulțimi $[P_1(t)]$, iar celălalt, unei alte mulțimi $[P_2(t)]$. Evident, această informație suplimentară corespunde faptului că observatorul trebuie să ştie dinainte dacă două atribute observate în două momente diferite aparțin *aceluiaşi* domeniu calitativ. Schema operațională a lui Russell cere, prin urmare, existența conceptului de identitate nu numai în raport cu *E*, ci şi cu fiecare atribut în parte. Pentru determinarea identității atributului, trebuie să ştim ce înseamnă "*aceeaşi* calitate". Prin urmare, exercițiul de logică formală al lui Russell nu exclude ceea ce ne arată intuiția; dimpotrivă, la o examinare mai atentă se observă că nu poate funcționa fără ceea ce vrea să distrugă.[1]

Poate că nimic nu ilustrează mai bine problemele surprinzătoare ale "identității" decât una dintre observațiile lui Bridgman. O dată cu descoperirea relativității din fizică, este perfect posibil ca doi observatori care călătoresc în două direcții diferite prin spațiu pot înregistra un semnal de la o a treia sursă ca pe două fapte diferite. De exemplu, un observator poate vedea "o licărire de lumină galbenă", iar celălalt poate simți "o dogoare la degete". Cum pot ei să fie siguri că au trăit acelaşi eveniment, dacă nu ajung la o simultaneitate în absența timpului absolut?[2] Ideea lui Bridgman este că până şi fizica relativității presupune identitatea într-un sens absolut, deşi nu reuşeşte să arate cum poate fi ea determinată. Concluzia este că trebuie să recunoaştem o dată pentru totdeauna că identitatea este o problemă internă a unei singure minți, fie una individuală, fie una care cuprinde mai multe minți individuale. Se pare că am mers prea departe crezând că fenomenele naturale pot fi reduse doar la înregistrări de semnale şi că, astfel, mintea nu are un rol direct în procesul observării. Mintea, dimpotrivă, este tot atât de indispensabilă ca *instrument* de

---

[1] *Eroarea de a crede că arma logicii pure este suficientă prin ea însăşi să omoare orice creație a intuiției nu este un lucru neobişnuit. Un exemplu de asemenea eroare este prezentat în lucrarea autorului "The End of the Probability Syllogism?",* Philosophical Studies*, February, 1954, p. 31-32. Un alt exemplu este respingerea legilor istoriei din "motive strict logice". (Karl R. Popper,* The Poverty of Historicism*, Boston, 1957, p. ix-xi.) Chiar prima premisă a argumentului lui Popper, "cursul istoriei umane este influențat puternic de dezvolatarea cunoaşterii umane", este de-a dreptul o lege istorică. Adică, concluzia că* [L] *este gol decurge din propoziția că* [L] *nu este gol! Totuşi, trebuie să observăm că într-o notă de subsol nouă (*The Logic of Scientific Discovery*, New York, 1959, p. 279n2) Popper atenuează ideea, găsind o cale întrucâtva agnostică).*

[2] *Bridgman,* Nature of Physical Theory*, p. 77, şi, în special,* Reflections of a Physicist*, p. 318 şi urm.*

observare ca oricare dispozitiv din fizică. Ideea are o mare importanță pentru științele sociale şi voi reveni la ea mai târziu.

În ceea ce priveşte problema filosofică a "identității", nu putem spune decât că este tot atât de dificilă pe cât de veche este. Cât de dificilă este se poate vedea dintr-o scurtă prezentare a ideilor emise de Whitehead în acest sens. După Whitehead, noi înțelegem natura în termeni de obiecte *uniforme* şi evenimente *unice*, primele fiind ingredientele celorlalte. "Obiectele sunt elemente din natură care nu dispar". Deoarece se află "în afara timpului", ele "pot fi «din nou»", aşa că putem spune, "Iată din nou, acolo, acul Cleopatrei". Dimpotrivă, evenimentele o dată ce s-au produs "au trecut şi nu vor mai exista din nou". Cel mult putem recunoaşte că un eveniment este analog cu altul".[1] Nu putem să nu ne gândim că această percepție dualistă este departe de a rezolva problema şi că "evenimentele analoage" se află în aceeaşi relație cu altul ca şi două obiecte recunoscute ca fiind identice. Mai mult, încă ne creează confuzii întrebarea dacă un obiect, cum ar fi acul Cleopatrei, este într-adevăr în afara timpului, astfel încât peste câteva mii de ani să putem spune "iată-l că apare din nou". Şi dacă gândim în termeni de milioane de ani, va trebui să ne îndoim şi că universul însuşi este "în afara timpului". În afară de aceasta, când descriem natura, noi suntem interesați atât de obiectele *uniforme* cât şi de evenimentele *analoage*. Adică, dacă ne menținem în sistemul lui Whitehead, ştim că ştiința este la fel de interesată de faptul dacă putem spune "Iată, din nou, *un alt* «rege al Angliei»" sau "Iată, din nou, *o altă* «încoronare». De fapt, ştiința poate chiar să renunțe la obiecte, dar nu la evenimente. Electronul, de exemplu, "nu poate fi identificat, îi lipseşte «identitatea»".[2] Prin urmare, nu putem spune "Iată acelaşi electron din nou", ci numai "Iată, din nou, un alt eveniment-electron".

Atunci însă, de ce trebuie să faci deosebirea dintre obiect, adică condiția de a fi, şi eveniment, adică condiția de a deveni? Până la urmă, noi verificăm ceea ce ştim din vechime, că dualismul este plin de obstacole. Singura cale de ieşire este aceea de a recunoaşte că deosebirea dintre obiect şi eveniment nu este discontinuă ci dialectică şi să, probabil, acesta este şi mesajul lui Whitehead.[3] Totuşi, orice alte discuții privind această problemă ne-ar afunda prea mult în dialectica hegeliană.

11. Cât de multe sunt calitățile? În prima mea analiză a formalizării schimbării realizate de Whitehead (paragraful 10), am arătat că se ajunge la un impas, fiindcă cuvintele nu sunt atât de numeroase pe cât sunt calitățile pure. Dar s-ar putea ca impasul că fie depăşit folosind numere în loc de cuvinte pen-

[1] *Whitehead,* Concept of Nature*, p. 35, 77-78, 143 şi urm.; Whitehead,* Enquiry*, p. 61 şi urm., 167-168.*

[2] *Schrödinger,* Science, Theory and Man*, p. 194; Bridgman,* Intelligent Individual and Society*, p. 32-33.*

[3] *Cf. Whitehead,* Concept of Nature*, p. 166-167.*

tru indicarea calităților. Un exemplu de astfel de catalog *continuu* ne este la îndemână: orice culoare din spectrul *vizibil* poate fi identificată după lungimea de undă a culorii necombinate echivalente. Nici nu mai trebuie adăugat că această catalogare nu presupune în mod necesar comensurabilitatea domeniului de calități implicat. Totuşi, problema dacă este posibilă catalogarea reprezintă o premisă a celei a comensurabilității, deşi, dintr-un motiv sau altul, problema nu a fost recunoscută, cel puțin în economie, până de curând. Desigur, nu există nici un motiv ca puterea cardinală a tuturor calităților dintr-o structură simplă la care ne putem gândi nu trebuie să o depăşească pe cea a continuumului aritmetic. Dimpotrivă, aşa cum am susținut în cazul aşteptărilor şi al preferințelor individuale,[1] există motive întemeiate pentru ideea că numerele reale nu sunt suficiente întotdeauna pentru catalogarea unei mulțimi de calități. Cu alte cuvinte, multitudinea gândurilor noastre diferă de continuumul aritmetic nu numai în ceea ce priveşte continuitatea sa invizibilă – aşa cum am arătat în secțiunile precedente – ci şi dimensionalitatea sa.[2] Aşa cum spunem în matematică, continuumul sistemului de numere reale formează numai o infinitate simplă.

Propunerea, firească în acest punct, de a folosi mai mult de un număr real, adică un vector, pentru indicarea calităților nu va reduce, totuşi, calitatea la un număr. Pentru că, aşa cum ne arată teoria mulțimilor, indiferent câte coordonate am adăuga, nici o mulțime de vectori nu va depăşi infinitatea simplă. Există o legătură strânsă între această propoziție matematică şi bine cunoscutele dificultăți ale clasificării biologice.

Linné a fost primul căruia i-a venit ideea de a folosi un nume format din două cuvinte pentru fiecare specie, primul cuvânt indicând genul şi al doilea specia din cadrul genului. Până acum, toți naturaliştii au căzut de acord că orice termen taxonomic, în ciuda dimensionalității sale duble, nu acoperă forma aritmomorfă, imuabilă, ci zona întunecată dialectică a formelor. Faptul că ei însă folosesc sistemul *binar* al lui Linné arată clar că multitudinea speciilor biologice este, în esență, mai complexă decât infinitatea lineară, simplă. Prin urmare, problema clasificării biologice nu este echivalentă cu aceea ilustrată de catalogarea continuă a culorilor şi, astfel, prezicerea naturaliştilor nu va căpăta răspuns, chiar dacă se va folosi un vector numeric pentru indicarea speciilor.

Naturaliştii au înțeles unul după altul că – aşa cum arată Yves Delage – “orice am face, noi nu vom putea să înregistrăm toate afinitățile ființelor prin

[1] *Vezi “Choice, Expectations and Measurability” (1954). Autorul se referă la* Analytical Economics: Issues and Problems, *Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1966. Lucrarea este publicată în limba română în volumul IV,* Economie analitică, *Colecția Băncii Naționale, nr. 13. (Nota traducătorului).*

[2] *Nu sunt deloc sigur că aceste două aspecte nu pot fi reduse la unul singur.*

clasificarea lor în clase, ordine, familii etc.”[1] Mulți au susținut că aceasta se datorează faptului că în domeniul organismelor vii numai *forma* contează, iar forma este un concept fluid care se opune oricărei încercări de clasificare.[2] Unii au susținut, pur şi simplu, că forma nu poate fi identificată cu un număr.[3] Chiar şi Edmund Husserl, deşi matematician ca formație, credea că problema este clară: “Cea mai perfectă geometrie”, afirmă el, nu îl poate ajuta pe student să exprime în concepte precise “ceea ce într-un mod atât de simplu, de clar şi de potrivit exprimă prin cuvinte: zimțat, dințat, lenticular, umbeliform şi altele – concepte simple care sunt *esențial, şi nu accidental, inexacte* şi, *prin urmare,* şi nematematice”.[4] Totuşi o simplă propoziție din teoria numerelor cardinale vine în sprijinul celor susținute de toate aceste elemente intuitive. Este vorba de propoziția că următorul număr cardinal superior pe care matematica a putut să îl producă după acela al continuumului aritmetic este reprezentat de mulțimea tuturor funcțiilor unei variabile reale, adică, printr-o mulțime a formelor. Atunci, este evident că *formele nu pot fi numărate*.

12. Continuitatea calităților. Natura specifică a majorității structurilor calitative duce la un gen cumva similar de dificultate în ceea ce priveşte ordonarea lor. Aş putea ilustra cel mai bine această dificultate cu un exemplu din propria mea operă. Acum treizeci de ani, când încercam să clarific diversele idei care au stat la baza primelor scrieri şi a celor contemporane privind utilitatea şi să le reprezint ca “postulate” transparente, m-am convins de necesitatea logică de a clarifica, înainte de toate, o problemă, aceea legată de postulatul A prezentat într-una dintre primele mele lucrări.[5] Acest postulat afirmă că dacă se dă o mulțime preferențială $[C_\alpha]$ – în care α este un număr real şi $[C_\alpha]$ este ordonată preferențial, astfel încât C_α este preferată lui C_β dacă $\alpha > \beta$ – şi C nu aparține de $[C_\alpha]$, atunci există un i, astfel încât C şi C_i să fie nişte combinații indiferente. Atunci, postulatul m-a pus în încurcătură; intuitiv am simțit că acuratețea alegerii umane nu poate fi comparată cu aceea a unui instrument fizic, însă nu am reuşit să produc un exemplu *formal* care să mă convingă pe mine şi pe puținii colegi cu care am discutat problema, adică, postulatul A poate fi negat. Tot ceea ce am putut să fac a fost să introduc un factor stocastic în ale-

[1] *Citat de G.G. Simpson, “The Principles of Classification and a Classification of Mammals”,* Bulletin of the American Museum of Natural History*, LXXXV (1945), 19, cu excepția faptului că eu am tradus cuvintele lui Delage în limba engleză.*

[2] *De exemplu, Theodosius Dobzhansky,* Evolution, Genetics, and Man *(New York, 1955), cap. x, şi mai ales imaginea grăitoare de la p. 183.*

[3] *De exemplu, P.B. Medawar,* The Uniqueness of the Individual *(New York, 1958), p. 117 şi urm.*

[4] *Edmunt Husserl,* Ideas: General Introduction to Pure Phenomenology *(New York, 1931), p. 208. Sublinirea lui Husserl.*

[5] *Vezi lucrarea mea “The Pure Theory of Consumer’s Behavoir” (1936), şi “Choice, Expectations and Measurability” (1954), retipărită în acest volum.*

gere – ceea ce, cred eu, a fost o idee cu totul nouă. Însă aceasta nu a eliminat îndoielile mele şi nici pe cele ale colegilor mei în ceea ce priveşte postulatul A.

Privind în urmă, obiecțiunile colegilor mei şi incapacitatea mea – datorată lipsei cunoştinţelor din domeniul matematicii – de a răspunde acestor obiecții sunt foarte instructive şi oportune. În general, criticii mei au considerat că postulatul A este complet superfluu: unii au susținut că este imposibil să treci de la nonpreferință la preferință fără a ajunge efectiv la un nivel de indiferență;[1] alții credeau că, deoarece $[C_\alpha]$ este continuă, nu mai este loc în ea pentru alte elemente, nici măcar pentru unul. Exemplul pe care l-am oferit ca bază de discuție s-a dovedit prea greoi pentru toți ceilalți: un iubitor ipotetic de vinuri care preferă întotdeauna să bea mai mult vin decât mai puțin, dar care, totuşi, are o uşoară preferință către vinul roşu, aşa încât el îl preferă pe cel roşu în cazul a două cantități egale de vin. Am notat cu x_r şi x_w cantitățile de vin roşu şi, respectiv, de vin alb, dar când am ajuns să scriu $x_r > x_w$, am ajuns la obiecția că "*x* este *x*". Astăzi, legătura dinte acest exemplu şi vechea noțiune de ierarhie a nevoilor poate părea evidentă, însă eu nu am reuşit să clarific această problemă decât mult mai târziu, după ce m-am confruntat cu obiecția ridicată de un analist al uneia dintre propozițiile lui Harold Jeffrey. Aflând atunci pentru prima dată de ordonarea lexicografică, am reuşit să rezolv problema.[2] Totuşi, problemele cu care m-am confruntat la început în cazul exemplului cu iubitorul de vinuri are legătură cu o idee pe care vreau să o prezint mai jos.

Oricare dintre cele două mulțimi, $[x_r]$ sau $[x_w]$, luată singură, este continuă în sens matematic. De aceea, nu comitem o abatere grosolană dacă considerăm, să zicem, că $[x_r]$ este reprezentarea aritmomorfă a continuumului preferințelor în cazul în care este disponibil numai vin roşu. Totuşi, dacă în schemă se introduc atât vinul roşu cât şi vinul alb, reprezentarea aritmomorfă a preferinței iubitorului de vinuri devine brusc discontinuă: în cazul ordonării lexicografice corespunzătoare (ținând seama de *indice*), nu există nici un element între x_w şi x_r, sau, alternativ, x_r este succesorul imediat al x_w. Pe de altă parte, nu există nici un motiv ca preferințele însele să devină discontinue din cauza variațiilor calitative ale obiectului preferinței. A susține că preferința este discontinuă deoarece comparația sa aritmomorfă este aşa este totuna cu a nega tridimensionalitatea obiectelor materiale, pe motiv că fotografiile lor au numai două dimensiuni. Ideea este că o comparație aritmomorfă a continuumului calitativ prezintă false legături, datorate unei trăsături specifice a mediului ales pentru reprezentarea continuumului. Cu cât este mai complex domeniul calitativ formalizat astfel, cu atât mai mare este numărul acestor legături artificiale.

---

[1] *Din unele discuții recente am aflat că până şi matematicienii sunt în stare să aducă asemenea obiecții.*

[2] *"Choice, Expectations and Mesarability" (1954), în continuare. Poate că acest mic exemplu personal este suficient pentru a arăta cât de indispensabilă este pentru studentul de la ştiințele economice cunoaşterea profundă a fiecărei ramuri a matematicii.*

Şi aceasta pentru că variaţia calităţii este continuă în sensul că nu poate fi oglindită fidel de o multitudine matematică.

13. O critică a aritmomorfismului. Ca toate invenţiile, şi aceea de concept aritmomorf are părţile sale bune şi rele. Pe de o parte, acesta a grăbit progresul cunoaşterii din domeniul materiei inerte; de asemenea, ne-a ajutat să depistăm numeroase erori ale gândirii noastre, chiar şi în gândirea matematică. Datorită logicii şi matematicii, în ultimă instanţă, omul a putut să se debaraseze de majoritatea superstiţiilor animiste, când a fost să interpreteze minunile naturii. Pe de altă parte, fiindcă un concept aritmomorf nu are absolut nici o legătură cu viaţa, cu *anima*, am ajuns să îl considerăm singura expresie valabilă a cunoaşterii. Ca urmare, în ultimii două sute de ani am făcut eforturi de a întrona o superstiţie la fel de periculoasă ca şi animismul din vechile timpuri: aceea a atotputernicului concept aritmomorf. Astăzi, un individ ar risca să fie excomunicat pe tăcute din *Akademia* modernă, dacă ar denunţa prea ferm această superstiţie modernă. Starea de spirit a secolului nostru a ajuns să se conformeze unui adagiu al lui Platon: "Cel care nu caută să afle numerele în orice lucru, nici el nu va fi inclus în numărul bărbaţilor faimoşi".[1] Că şi această atitudine are unele consecinţe nefericite este un lucru evident pentru oricine doreşte să renunţe un timp la superstiţia aritmomorfă: astăzi există o tendinţă prea slabă (dacă acceptăm că, totuşi, aşa ceva există) de a studia schimbarea dacă aceasta nu are legătură cu un atribut măsurabil. Este foarte plauzibil ca evoluţia să fi rămas o problemă la fel de misterioasă, dacă Darwin s-ar fi născut cu o sută de ani mai târziu. Acelaşi lucru este valabil şi pentru Marx şi, cel puţin, pentru analiza pe care o face el societăţii. Cu spiritul său creator, un Marx din secolul al XX-lea ar fi devenit, probabil, cel mai mare econometrician din toate timpurile.

Acţiunile de denunţare a superstiţiei aritmomorfe, rare cum sunt, au venit nu numai din partea hegelienilor de modă veche sau moderni, ci şi, în ultimul timp, din partea celor mai înalţi slujitori ai ştiinţei, uneori şi a unor exegeţi ai pozitivismului logic. Dintre laureaţii Premiului Nobel, cel puţin P.W. Bridgman, Erwin Schrödinger şi Werner Heisenberg ne-au avertizat că deficitar este conceptul aritmomorf (indirect, logica şi matematica), şi nu cunoaşterea fenomenelor naturale de către noi.[2] Ludwig Wittgenstein, un exemplu remarcabil în acest sens, recunoaşte "vraja exercitată asupra capacităţii noastre de înţelegere de către limbaj [interpretat rigid]".[3] Rigiditatea aritmomorfă a termenilor logici şi a simbolurilor ne produce crampe mintale, până la urmă. Aproape că îl au-

---

[1] *Platon,* Philebus*, 17.*

[2] *Bridgman,* Logic of Modern Physics*, p. 62, şi* Nature of Physical Theory*, p. 113; Erwin Schrödinger,* What Is Life? *(Cambridge, Eng., 1944), p. 1; Werner Heisenberg,* Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science *(New York, 1958), p. 85 şi urm.*

[3] *L. Wittgenstein,* Philosophical Investigations *(New York, 1953), I. 109, Traducerea autorului.*

zim pe Hegel vorbind despre “oasele moarte ale logicii” şi despre “lupta raţiunii … de a distruge rigiditatea la care capacitatea noastră de a înţelege a redus totul”.[1] Dar chiar şi Hegel şi-a avut înaintaşii săi: cu mult înaintea sa, Pascal arătase că “gândirea nu este făcută din *barbara* şi *baralipton*”.[2] Totuşi, spiritul unei epoci este un fenomen extrem de robust, care arată lumii numai ceea ce doreşte şi merge mai departe netulburat de autocritica exprimată de o minoritate. Într-un fel, este firesc: atâta timp cât există suficientă pulbere de aur în râuri, de ce şi-ar pierde cineva timpul cu tăierea copacilor pentru galeriile minelor de aur?

Nu poate fi nici o îndoială că toate argumentele aduse împotriva suficienţei conceptelor aritmomorfe îşi are rădăcinile în acea “masă de prejudecăţi negândite pe care kantienii o numesc «intuiţie»”,[3] şi, de aceea, nu ar exista fără aceasta. Totuşi, chiar şi cei care, ca Russell, dispreţuiesc intuiţia de dragul justificării unei lupte filosofice a închipuirii, nu ar putea să înţeleagă sau să gândească – sau chiar să conteste prejudecata kantiană – fără această funcţie negândită a intelectului. Tragedia oricărui soi de pozitivism este aceea că, pentru a-şi susţine cu argumente cazul, trebuie să se sprijine foarte mult pe ceva care, conform concepţiei sale, este doar o umbră. Pentru un excelent exemplu în acest sens, trebuie să revenim la un tratat foarte popular, care încearcă să demonstreze că dacă “nici o experienţă prin simţuri” nu poate să demonstreze adevărul sau falsitatea unei propoziţii nontautologice, atunci “ea este metafizică, … nici adevărată şi nici falsă, ci pur şi simplu în afara simţurilor”.[4] După ce citim această declaraţie la prima pagină a prefeţei, nu putem să nu ne mirăm cum restul cărţii poate să demonstreze că ea este adevărată – aşa cum pretinde autorul. Desigur, argumentul care decurge de aici nu are, totuşi, nici o legătură cu experienţa bazată pe simţuri – exceptând, desigur, percepţia vizuală a literelor negre, ba chiar pete negre pe un fond alb.

Diatribele frecvente împotriva unuia sau a altuia dintre conceptele dialectice particulare păcătuiesc în acelaşi fel. De exemplu, Cornelius Muller propovăduieşte abolirea conceptului de comunitate. Motivul este acela că deoarece “mai multe exemple privind o singură clasă de comunitate nu sunt identice şi [deoarece] două clase adiacente de comunităţi nu sunt distincte una faţă de alta … cuvântul nu are sens”.[5] Însă, evident, argumentul se autoanulează pentru că semnificaţia premisei este legată de propria sa concluzie. Se pare că nu

[1] The Logic of Hegel*, p. 67.*

[2] *Blaise Pascal, “De l'esprit géométrique et de l'art de persuader”, în* Oeuvres complétes*, ed., J. Chevalier (Paris, 1954), p. 602.*

[3] *Russell,* Principles of Mathematics*, p. 260.*

[4] *A.J. Ayer,* Language, Truth and Logic *(2nd edn., New York, 1946), p. 31.*

[5] *Cornelius H. Muller, “Science and Philosophy of the Community Concepts”,* American Scientist*, XLVI (1958), 307-308.*

am învăţat tot ce trebuie de la legendarul mincinos cretan al şcolii sofiste antice.

Cei care propun puncte de vedere cum sunt cele menţionate – sau chiar acest autor, pentru problema noastră – nu s-ar avânta în discutarea problemelor privind conceptele dialectice, dacă am crede că aceste probleme nu au importanţă pentru orientarea ştiinţifică. De aceea, nu este surprinzător faptul că Muller, care susţine că nu există "entităţi reale" – orice ar însemna acest lucru – dacă nu putem face deosebirea între ele în acelaşi fel în care o facem între doi izotopi ai carbonului, îşi începe atacul asupra "comunităţii" întrebând dacă "Există o teorie mecanică care … să corespundă naturii reale a comunităţilor?"[1] Ceea ce este moral este limpede: ştiinţele sociale şi biologia trebuie să depindă de universalitatea mecanicii, adică, de o poziţie retrogradă, abandonată de mult timp chiar de fizică.

Din nefericire pentru toţi cei interesaţi, fenomenele vieţii nu sunt tot atât de simple, pentru că nu toate aspectele lor sunt la fel de limpezi ca un concept aritmomorf. Fără conceptele dialectice, ştiinţele vieţii nu şi-ar putea împlini menirea. Aşa cum am arătat anterior, nu există nici o cale de a defini "democraţia" sau "concurenţa", de exemplu, astfel încât să corespundă criteriului de entitate reală a lui Muller. Tot ceea ce putem face pentru o mai mare precizie este să facem distincţia dintre specii în cadrul fiecărui gen, ca în biologie: "democraţie americană", "democraţie britanică", "concurenţă monopolistă", "concurenţă funcţională" etc. Vom constata că până şi noţiunea familiară şi aparent simplă de luptă pentru existenţă are multe nuanţe "care se întrepătrund"[2] şi, prin urmare, este dialectică. În final, constatăm că singura dovadă a evoluţiei este relaţia dialectică a speciilor din cadrul clasificării lor filogenetice. Dacă vom reuşi într-o bună zi să elaborăm un concept aritmomorf al speciilor (sau a ceva echivalent), chiar în acea zi biologia va trebui să revină la concepţiile dinaintea lui Lamarck: speciile au fost create ca imuabile şi la comandă. O specie cu identitate de sine, o comunitate cu identitate de sine, orice altceva cu identitate de sine nu justifică evoluţia biologică sau cea socială: "identitatea de sine nu are viaţă".[3] Mai explicit, nici un proces de schimbare nu poate fi complet descompus în părţi aritmomorfe, ele însele fiind lipsite de schimbare.[4] Şi aceasta se datorează faptului că societatea şi organizarea sa se află într-un flux constant pe care justiţia pură nu îl poate vedea ca pe o interpretare rigidă a cuvintelor dintr-o lege scrisă. Doar un conflict aprig şi inutil, după cum constată Bridgman cu îndreptăţire, va rezulta din ignorarea naturii dialectice a "datoriei"

[1] Ibid., *298.*
[2] *Darwin,* Origin of Species, *6th edn., p. 46.*
[3] Hegel's Science of Logic, *II, 68.*
[4] *Whitehead,* Modes of Thought, *p. 131-132. Vezi şi* Hegel's Science of Logic, *II, p. 251-152.*

şi din folosirea termenului ca şi cum ar avea "precizia şi unicitatea unui concept matematic".[1]

Din orice unghi am privi problema din exemplele prezentate în această secțiune, ajungem la aceeaşi concluzie inevitabilă: gândirea, chiar şi cea matematică, ar ajunge într-un punct mort dacă s-ar limita numai la noțiuni identice cu sine. "De îndată ce părăseşti calea bătută a clarității vagi şi te încrezi în exactitate, te confrunți cu probleme".[2] Calități infinit continue, zone întunecate dialectice ale relațiilor şi ale conceptelor, o aură cu strălucire şi contururi schimbătoare, iată ce înseamnă gândirea: un mediu gazos, după cum îl vede Wittgenstain.[3] Luptându-se cu acest lucru evident, pozitivismul se îndreaptă pe calea autoînfrângerii. Ideea de a te preface daltonist pentru a putea susține că toți cei care insistă asupra faptului că văd ceva ce nu poate fi redus la nuanțe sunt fie "orbi" la nuanțe, fie au halucinații metafizice nu va funcționa.

Protestul lui Robert Mayer că "un singur număr are o valoare a adevărului şi a perenității superioară unei vaste biblioteci de ipoteze" era perfect justificată. El vorbea ca un fizician care se adresa fizicienilor şi, de aceea, nu a fost nevoie să adauge "cu condiția ca acel număr să ne ajute să descriem corect realitatea". Unele omisiuni, ca şi aceasta, au permis ca asemenea afirmații să fie făcute de cele mai înalte autorități din domeniul ştiinței şi să fie considerate ca aplicabile *oricărui* număr. Fascinația pe care numărul o provoacă intelectului nostru nu este uşor de depăşit. Ea este răspunzătoare şi de faptul că sfatul pe care Galilei l-a dat astronomilor şi fizicienilor a fost transformat într-o definiție esențială: "ştiința înseamnă măsurare". Consecințele acestor generalizări mulțumitoare nu au fost întotdeauna prea fericite.

Planck, de exemplu, a observat că, exagerând valoarea măsurătorilor, am putea pierde complet legătura cu obiectul real. Dintre multele exemple care ar putea lămuri problema, unul este extrem de incitant. Din câte cunoaştem, din cele mai vechi timpuri gradul de îmbătrânire a omului s-a măsurat prin vârstă. Din această cauză, biologii s-au gândit prea puțin, dacă totuşi au făcut-o, la îmbătrânire. Aşa că, recent, ei au descoperit brusc "o problemă nerezolvată a biologiei": vârsta poate fi măsura medie a îmbătrânirii, însă îmbătrânirea este ceva complet diferit de a deveni mai bătrân în funcție de ani.[4]

Desigur, pentru ştiințele preocupate de fenomenele aproape lipsite de formă şi de calitate, măsura înseamnă, de obicei, cunoştințe extinse. În fizică, care a fost definită destul de aproximativ drept cunoaştere cantitativă a naturii, nu există nici o problemă dacă măsurătoarea este privită ca un scop în sine. Însă în alte domenii, aceeaşi atitudine poate duce la teoretizări goale de conți-

---

[1] *Bridgman,* Intelligent Individual and Society*, p. 116.*
[2] *Whitehead,* Science and Philosophy*, p. 136.*
[3] *Wittgenstein,* Philosophical Investigations*, I, 109.*
[4] *Vezi Medawar,* The Uniqueness of the Individual*, cap. ii.*

nut, în cel mai bun caz. Îndemnul "caută numărul" este valabil numai dacă nu este interpretat ca având sensul "trebuie să găseşti un număr în orice". *Noi nu trebuie* să reprezentăm convingerile prin numere numai fiindcă mintea noastră ar avea aceleaşi probleme dacă ar trebui să prezică rezultatul aruncării banului sau condiţiile politice din Franţa de peste zece ani. Cele două evenimente nu sunt cazuri ale aceluiaşi fenomen. O măsură a tuturor situaţiilor de incertitudine, chiar dacă este un număr, nu are nici o valoare ştiinţifică, deoarece se poate obţine numai printr-o reprezentare intenţionat deformată a realităţii. Aproape în fiecare zi, auzim oameni vorbind de "risc calculat", însă nimeni nu ne poate spune cum l-a calculat astfel încât să îi putem verifica calculele. "Riscul calculat", dacă este luat ca atare, este o simplă paradă de termeni matematici.[1]

Influenţaţi tocmai de ideea că "există un număr în orice lucru" am ajuns la concluzia că "unde există «mai mult» şi «mai puţin» este şi cantitate" şi gândirea ne-a fost subjugată de ceea ce eu numesc "eroarea ordinaliştilor". De fapt, acest păcat îşi pune amprenta, din nefericire, asupra unui grup mult mai mare decât cel al autorilor care vorbesc despre utilitate. Ar trebui să subliniem – aşa cum am mai făcut în unele lucrări incluse în acest volum, şi chiar în acest capitol – că "există o limită a ceea ce putem face cu numerele, după cum există o limită şi a ceea ce putem face fără ele".

---

[1] Pentru argumentul pe care l-am adus împotriva măsurabilităţii chiar şi a convingerii bazate pe documente, vezi, mai jos, articolul meu "Choice, Expectations and Measurability" (1954) şi, în special, articolul "The Nature of Expectation and Uncertainty" (1958).

3. UNELE LECȚII PRIVIND OBIECTUL OFERIT DE FIZICĂ

1. Fizica şi filosofia ştiinței. Un specialist în ştiințe sociale care doreşte un sfat sau inspirație pentru propria activitate pe care să le afle în filosofia modernă a ştiinței ar putea fi foarte dezamăgit, poate şi derutat. Dintr-un motiv sau altul, o mare parte a acestei filosofii a devenit, în esență, o laudă adusă ştiinței teoretice şi nimic mai mult. Şi deoarece dintre toate ştiințele profesate astăzi numai câteva capitole ale fizicii corespund conceptului de ştiință teoretică, este firesc ca aproape orice tratat modern de filosofie critică trebuie să evite orice referire la alte domenii decât la fizica teoretică. Dacă, totuşi, aceste domenii sunt menționate (rareori), acest lucru se întâmplă numai pentru a demonstra cât de neştiințifice sunt ele.

Filosofia modernă a ştiinței nu duce nici un fel de luptă. Pentru că nimeni, cred eu, nu poate se nege că progresul spectaculos din unele ramuri ale fizicii se datorează în întregime posibilității de organizare a descrierii domeniului fenomenelor corespunzătoare sub forma unei teorii. Însă este firesc să cerem mai mult filosofiei critice, şi anume o analiză constructivă şi fără prejudecăți a metodologiei ştiințifice în toate domeniile cunoaşterii. Şi de fapt lucrările moderne de ştiința filosofiei nici măcar nu acoperă întregul domeniu al fizicii.

Rezultatul acestei atitudini necritice este că cei care lucrează în domeniul fizicii nu reuşesc întotdeauna să fie de acord cu cei care o admiră din afară. Cei dinăuntru admit, spre regretul lor, că din coroana fizicii sau pierdut câteva dintre nestematele strălucitoare pe care le avea în vremea lui Laplace. Deja am pomenit una dintre aceste nestemate lipsă: imposibilitatea – tot mai certă cu fiecare nouă descoperire – unei baze logice necontradictorii a tuturor proprietăților materiei. Pentru biolog sau pentru sociolog, aceasta constituie o lecție foarte valoroasă privind obiectul, însă sunt şi alte lecții cel puțin la fel de importante, pe care le voi prezenta în continuare.

Îmi încep prezentarea cu un fapt indubitabil: progresul fizicii a fost dictat de ritmul în care atributele fenomenelor fizice au fost supuse aceleaşi norme de măsurare. Şi mai interesantă în aceste sens este corelația dintre dezvoltarea diverselor sectoare ale fizicii şi *natura* atributelor care au fost supuse măsurării.

Aşa cum pare firesc *ex post*, începutul a fost făcut cu acele variabile a căror măsurare, practicată din timpuri imemoriale, nu punea nici o problemă. Geometria, înțeleasă ca ştiință a proprietăților *fără timp* ale obiectelor fizice, are un singur atribut de bază: lungimea, prototipul unui atribut fără calitate. Mecanica a fost următorul domeniu al fizicii care a devenit un sistem teoretic

complet. Din nou, măsurarea variabilelor respective a fost folosită de milenii. Este foarte important să constatăm că ceea ce mecanica înțelege prin "spațiu" şi "timp" nu înseamnă *locul* şi *timpul cronologic*, ci *distanța indiferentă* şi *intervalul de timp indiferent*. Sau, cum este deseori exprimată această idee, fenomenele mecanice sunt independente de loc şi de timp. Remarcabil este că până şi progresul spectaculos realizat de mecanica teoretică se limitează la un domeniu al fenomenelor în care sunt suficiente tipurile cele mai transparente de măsurătoare. Spațiul, timpul şi masa din mecanică au, conform terminologiei moderne, o măsură *cardinală*.

Situația s-a schimbat fundamental o dată cu apariția termodinamicii, următoarea ramură a fizicii după mecanică care şi-a dobândit edificiul teoretic. Pentru prima dată, variabilele noncardinale – temperatura şi timpul cronologic, ca să le menționez pe cele mai cunoscute – au fost incluse în textura teoretică. Această noutate nu a fost doar un eveniment insignifiant, fără efect. Nu trebuie decât să menționez diversele scale propuse pentru măsurarea temperaturii, adică nivelul căldurii şi, în special, faptul că nu toate problemele ridicate de un asemenea gen de măsurare au fost rezolvate încât să îi satisfacă pe toți.[1]

Extinderea structurii teoretice la alte domenii a întâmpinat dificultăți şi mai mari. Acest lucru este foarte clar în cazul electricității, în care toate variabilele de bază sunt măsurate *cu instrumente*, nici unul nefiind legat direct de un organ de simț – aşa cum se întâmplă cu majoritatea variabilelor din alte ramuri ale fizicii. Este cât se poate de firesc ca inventarea instrumentelor speciale de măsurare a variabilelor electrice să fi avut nevoie de mai mult timp. Electricitatea, mai mult decât alte ramuri, a progresat de fiecare dată numai în măsura în care fiecare instrument de măsură a putut să câştige cât mai mult teren. Contrariul este valabil în mecanică; progresul său nu a depins de problema măsurării.

De obicei, noi ne oprim cu studiul fizicii în acest punct şi, astfel, pierdem o foarte importantă lecție privind obiectul unor domenii cum ar fi mecanica sau metalurgia. Întreaga poveste ne arată că aceste domenii – care sunt parte integrantă a ştiinței materiei tot atât cât este şi teoria atomică – încă se luptă cu existența unor cunoştințe disponibile care nu sunt unificate într-un unic corp teoretic. Singura explicație posibilă a acestui înapoieri este faptul că majoritatea variabilelor din structura materială – duritatea, deformarea, flexiunea etc. – reprezintă, în esență, *calități cuantificate*. În acest caz, cuantificarea nu poate – aşa cum voi arăta aici – să renunțe complet la natura specifică a calității: ea lasă întotdeauna un reziduu calitativ care este ascuns, cumva, în structura metrică. De aceea, fizica nu este chiar atât de lipsită de metafizică pe cât susține

---

[1] *De exemplu, P. W. Bridgman, în* The Logic of Modern Physics *(New York, 1928), p. 130, constată că "nu se poate da nici o semnificație fizică directă fluxului de căldură şi nu există nici un fel de operație pentru măsurarea lui.*

filosofia critică, adică, dacă problemele puse de opoziția dintre număr şi calitate sunt metafizice – aşa cum se şi întâmplă în general.

2. Măsurare, cantitate şi calitate. După cum este de aşteptat, omul a folosit mai întâi cel mai direct şi mai transparent tip de măsură, adică el a măsurat mai întâi *cantitatea*. Însă trebuie să rezistăm tentației de a considera această etapă o problemă simplă. Cantitatea presupune eliminarea oricărei variații calitative: prin urmare, numai după ce se realizează această eliminare măsurarea cantității devine o chestiune simplă, în cele mai multe cazuri. Desigur că omului nu i-a luat prea mult timp să înțeleagă că deseori nu se poate vedea nici o diferență calitativă între două cazuri de "grâu" sau de "apă" sau de "pânză". Însă a trecut un timp enorm până când greutatea, de exemplu, a apărut ca atribut măsurabil general al oricărei substanțe palpabile. Acesta este tipul de măsură cel mai des menționat ca fiind *cardinal*.

În ceea ce priveşte tendința, obişnuită în ultimul timp, de a nega necesitatea diferențierii dintre tipurile cardinale de măsură şi alte tipuri, trebuie subliniată o anume idee: măsurabilitatea cardinală este rezultatul unei serii de operațiuni *fizice* specifice fără de care operațiunile cu creionul pe hârtie cu numerele-măsură nu ar avea nici o relevanță.[1] Prin urmare, măsurabilitatea cardinală nu este o măsurare ca oricare alta, ci reflectă o proprietate fizică specifică a unei categorii de lucruri. Orice variabilă din această categorie există întotdeauna ca un *cuantum* în sensul strict al cuvântului (care nu trebuie confundat cu acela din "mecanica cuantică"). La rândul său, cuantumul are proprietăți simple, dar specifice.

Fie că numărăm pastilele medicinale punându-le din palmă într-un vas una câte una, fie că măsurăm cantitatea de apă dintr-un rezervor golindu-l cu găleata, fie că folosim un cântar pentru a măsura o grămadă de făină, măsurarea cardinală presupune întotdeauna *subsumarea* şi *scăderea indiferentă* într-un sens fizic clar. Tocmai datorită faptului că această cardinalitate este o proprietate fizică a elementelor nu avem probleme să creăm un instrument cu ac indicator pentru fiecare caz de măsurare cardinală.

După cum am arătat, cantitatea nu poate fi privită ca o noțiune anterioară calității, fie în ordinea logică, fie în cea evolutivă. Fără îndoială, înaintea gândului de a măsura cantitățile de, să zicem, grâu, omul trebuie să fi înțeles mai întâi că o grămadă de grâu este mai mare decât alta *fără a le cântări*. Mult timp, "mai rece" şi "mai fierbinte" nu aveau măsură. Diferențierile, cum ar fi cele dintre "mai prietenos" şi "mai puțin prietenos" şi, în special, dintre "mai devreme" şi "mai târziu", care reflectă diferențele calitative, trebuie să fie precedat cu mult timp prac-

[1] *Pentru o analiză axiomatică a felului în care măsura cardinală este obținută din aceste operațiuni fizice, vezi lucrarea autorului "Measure, Quality and Optimum Scale", în* Essays on Econometrics and Planning Presented to Professor P.C. Mahalanobis on the Occasion of His 70th Birthday, *ed. C.R. Rao (Oxford, 1964), p. 232-246.*

tica măsurării cantităţii. Lucrurile cărora li se aplică asemenea termeni au fost aranjate într-o ordine mintală clară. Numai mai târziu s-a atribuit un număr de ierarhizare fiecăruia dintre ele, aşa cum trebuie să se fi întâmplat mai întâi cu evenimentele în timp şi, probabil, cu rudenia. Această etapă "a ierarhizării" constituie baza conceptului modern de măsurare *ordinală*. Însă întâietatea conceptului de ierarhizare faţă de cel de cantitate a exercitat o influenţă îndelungă asupra evoluţiei ideilor noastre din acest domeniu. Bertrand Russell constată corect că filosofii greşesc total când cred că pentru matematică este esenţială cantitatea; oriunde ar apărea ea, cantitatea nu este "*în prezent* supusă tratării matematice".[1] Dar chiar şi astăzi, ordinea, nu cantitatea, ocupă locul central în matematica pură.

Oricât de vechi ar fi principiile de bază ale măsurării şi oricât de des au fost ele discutate în ultimii ani, noi am perceput destul de greu diferenţa esenţială dintre măsurarea cardinală şi cea pur ordinală. În special datorită faptului că măsurarea cardinală presupune ordinalitatea, deseori am crezut că diferenţierea dintre măsurarea cardinală şi cea pur ordinală este o despicare inutilă a firului în patru. Această poziţie ignoră complet umbra pe care calitatea o lasă asupra măsurării pur ordinale. Lucrurile cuprinse într-o măsurare pur ordinală trebuie, în mod necesar, să varieze calitativ, pentru că, astfel, nimic nu ne va mai împiedica să le subsumăm şi să se scădem fizic şi, de aceea, şi să construim o măsură cardinală pentru ele. Ca să luăm un exemplu elementar: noi putem subsuma printr-o operaţie fizică un pahar cu "apă" şi o ceaşcă cu "apă" într-o altă ipostază a aceleiaşi substanţe, "apa"; şi putem inversa operaţia, dacă vrem astfel. Însă nu există nici o raţiune pentru subsumarea a două date istorice într-o altă dată istorică care să aibă sens, nici măcar în cazul unui exerciţiu teoretic. Astfel, "data istorică" nu este măsurabilă din punct de vedere cardinal.

Pe de altă parte, trebuie să recunoaştem că măsurabilitatea cardinală şi cea pur ordinală reprezintă doi poli extremi şi că între aceştia există loc pentru anumite tipuri de măsurare în care calitatea şi cantitatea se întrepătrund cu variaţii, poate nelimitate. Aceste variabile, măsurabile ordinal dar nu şi cardinal, sunt de asemenea natură încât ce ne apare nouă ca "diferenţa" lor să aibă o măsură cardinală indirectă. Timpul cronologic şi temperatura sunt asemenea cazuri. Există o singură regulă de construire a unei scale de măsurare pentru aceste variabile care ar putea să reflecte proprietatea lor specială. Datorită frecvenţei sale printre variabile fizice, mi-am propus să fac deosebirea în cazul acestei proprietăţi folosind termenul *cardinalitate slabă*.[2] Din motive clare, o

---

[1] *Bertrand Russell,* The Principles of Mathematics *(Cambridge, Eng., 1903), p. 419. Sublinierea mea, pentru a arăta că teoria matematică a măsurării era încă o problemă destul de ezoterică, când a făcut Russell această afirmaţie.*

[2] *Cf. lucrării autorului "Measure, Quality and Optimum Scale", p. 241.*

măsurare cardinală slabă, ca şi cea cardinală, este uşor de transformat într-una instrumentală.

În acest punct apare, inevitabil, întrebarea: există atribute măsurabile ordinale care să poată fi măsurate cu un instrument cu ac indicator? Răspunsul definitiv la această întrebare presupune o abordare epistemologică, dacă nu şi metafizică. Părerea dominantă este aceea că toate atributele sunt apte de măsurare instrumentală: cu timpul vom putea crea un instrument cu ac indicator pentru orice atribut. Convingerea lui F.P. Ramsey că până la urmă se va inventa un gen de psihogalvanometru pentru măsurarea utilității, de exemplu, reflectă clar această opinie.[1] Venind în sprijinul ideii lui Ramsey, se poate constata că astăzi un dispozitiv de măsură al unui calculator electronic ar putea să indice indicele de inteligență (I.Q.) a unui individ la o fracțiune de secundă după ce va fi apăsat un sistem de butoane ca răspuns la o serie de întrebări pe baza relației adevăr-neadevăr. Şi dacă acceptăm ideea că indicele de inteligență măsoară inteligența, atunci inteligența *este* măsurată cu un instrument cu indicator. Pe de altă parte, fapt este că duritatea a sfidat până acum inteligența remarcabilă a fizicienilor, iar scala ei este încă exclusiv calitativă. Dar, probabil, cel mai bun exemplu în acest sens este oferit de entropie: oricât de esențială este această variabilă pentru fizica teoretică, nu există un *entropometru*, iar fizicienii nici măcar nu pot să spună cum ar trebui conceput acesta. Astfel, deşi dovezile pe care de avem arată că fizica a reuşit să creeze instrumente de măsură pentru un număr tot mai mare de atribute măsurabile, ele nu susțin ideea că, potențial, toate măsurările sunt reductibile la citirea unor indicatoare.

3. Reziduala calitativă. Variabilele tuturor ecuațiilor din fizică, cele legate de mecanică sau de structura materialelor, reprezintă numere. Singura modalitate prin care calitatea apare explicit în aceste ecuații este diferențierea simbolurilor, ca în $E = mc^2$, în care E, m şi c reprezintă categorii diferențiate discontinuu sau constante. În mod obişnuit, fizicianul nu este deloc preocupat de faptul că unele variabile sunt măsuri ale cantității, iar altele măsoară calități cuantificate. Totuşi, cuantificarea unui atribut calitativ – aşa cum am arătat în secțiunea precedentă – nu schimbă natura atributului însuşi. Şi nici nu poate cuantificarea să distrugă elementul "calitate" al unui fenomen care implică un asemenea atribut. Imediat ne gândim că, deoarece cuantificarea nu face să dispară calitatea, aceasta are o reziduală calitativă care, vrând-nevrând, trebuie inclusă în formula numerică care descrie fenomenul. Astfel, această formulă nu va fi o descriere corectă. Problema este de a stabili sub ce formă se ascunde reziduala calitativă într-o schemă pur numerică.

Analiza legilor de bază ale mecanicii clasice ne va arăta direcția în care vom găsi răspunsul. Aşa cum am arătat deja, această cea mai veche ramură a

[1] *F.P. Ramsey,* The Foundations of Mathematics and Other Logical Essays *(New York, 1950), p. 161.*

fizicii se referă numai la variabilele cardinale. Legea a doua a lui Newton afirmă, în primul rând, că efectul unei forme asupra unui corp dat, accelerația în cadrul deplasării acelui corp, este *proporțională* cu cuantumul forței şi, în al doilea rând, că efectul unei forțe date asupra oricărui corp specific este *proporțional* cu masa acestuia. Mai mult, esența legii gravitației a lui Newton poate fi formulată în acelaşi fel: atracția exercitată de un corp asupra unei unități de masă este *proporțională* cu masa corpului şi răspândită uniform în toate direcțiile.

Se pot cita şi alte legi de bază ale fizicii care afirmă existența variației proporționale a variabilelor respective: diversele legi ale transformării energiei sau legi celebre cum ar fi cea lui Planck *($E = hv$)* şi cea a lui Einstein *($E = mc^2$)*. Ceea ce vreau să arăt este că această schemă simplă nu constituie un simplu accident: dimpotrivă, în toate aceste cazuri, variația proporțională a variabilelor este consecința inevitabilă a faptului că fiecare dintre aceste variabile este independentă de orice variație calitativă. Cu alte cuvinte, toate sunt variabile cardinale. Motivul este simplu: dacă două asemenea variabile sunt egale conform unei legi, *legătura fiind directă în sensul că legea nu este o relație obținută prin înlănțuirea altor legi*, atunci ceea ce este valabil pentru o pereche de valori trebuie să fie valabil pentru toate perechile care succedă. Astfel ar exista o anume diferență între prima pereche şi, să zicem, a suta pereche, ceea ce ar însemna numai o diferență calitativă.

Există, astfel, o legătură strânsă între cardinalitatea şi linearitatea omogenă a unei formule prin care se exprimă o lege directă. Pe baza acestui principiu, linearitatea neomogenă ar indica, în general, faptul că unele variabile au doar o cardinalitate slabă. Într-adevăr, o relație lineară neomogenă este echivalentă cu o relație omogenă lineară între diferențele finite ale tuturor variabilelor.

O contrademonstrație a principiului tocmai prezentat mai sus este chiar mai edificatoare. Pentru aceasta, trebuie să revenim la cea mai puțin notorie ramură a fizicii, structura materialelor. Acest domeniu abundă în calități cuantificate: rezistența la întindere, limita elasticității, încovoierea etc. Nu trebuie decât să deschidem la întâmplare orice tratat privind structura materialelor pentru a ne convinge că nici o lege care presupune asemenea variabile nu este exprimată printr-o formulă lineară. (De fapt, în unele cazuri nu există nici o formulă, ci numai o diagramă determinată empiric.) Motivul este, din nou, simplu. Kilogramele succesive de sarcină pot fi considerate cauze egale, însă efectul lor individual asupra formei unei grinzi nu este acelaşi. Deformarea fiind o calitate măsurabilă, gradul *n* de deformare nu este calitativ identic cu oricare dintre gradele atinse anterior. Şi nici “*n* grade de deformare” nu reprezintă subsumarea de *n ori “a* unui grad de deformare”. Astfel, ajungem la principiul analog celui prezentat în paragraful precedent: nonlinearitatea este aspectul sub care apare reziduala calitativă într-o formulă numerică a fenomenului dependent de calitate.

Am fi tentați să respingem această concluzie pe baza *măsurării implicite*, adică pe baza selectării unei scale ordinale pentru calitatea cuantificată, pentru a transforma relația nonlineară într-una lineară. Joan Robinson a apelat la această idee în cazul eficienței muncii.[1] Motivul pentru care încercarea ei a eşuat are caracter general: trebuie să stabilim o măsură implicită pentru *orice* situație căreia i se aplică relația. E vorba de faptul că nu există nici o măsură. Mai mult, fenomenele dependente de calitate ating un fel de punct culminant, urmat de o cădere bruscă; asemenea variație nonmonotonă nu poate fi reprezentată printr-o funcție lineară.

Acest caz nu este la fel de clar ca acela al linearității omogene. Unele legi care se referă la calitatea cuantificată sunt, totuşi, exprimate sub forma variațiilor proporționale. Un exemplu este oferit de legea lui Robert Hooke: alungirea este proporțională cu efortul din sarcina aplicată. Însă contradicția este numai superficială, fiindcă în toate cazurile formula lineară este valabilă numai pentru un domeniu limitat şi chiar pentru acest domeniu ea reprezintă doar o aproximare convenabilă, o metodă empirică. Aceste cazuri arată că unele dintre celelalte legi exprimate acum prin formule lineare pot fi numai o metodă empirică. Poate că într-o zi vom descoperi că linearitatea iese din domeniul trasat de vechile experimente. Istoria modernă a fizicii oferă mai multe exemple de asemenea descoperiri. Poate că cel mai bun este celebra formulă propusă de H.A. Lorentz pentru adunarea vitezelor. În formula clasică, care porneşte de la principiul conform căruia cauze egale produc efecte egale asupra vitezei, avem $V = v+v+\ldots+v = nv$, care este o funcție lineară omogenă de *n*, adică la scară. Însă pentru acelaşi caz şi uşor de demonstrat, legea lui Lorentz duce la $V = c[(c+v)^n - (c-v)^n] / [(c+v)^n + (c-v)^n]$. În acest caz, efectul fiecărei *v* suplimentare descreşte cu scara de ordinul *n*. Astfel, putem înțelege de ce fizicienii nu pierd nici o ocazie de a respinge orice extrapolare a unei legi cunoscute dincolo de domeniul experimentelor efective.[2] Chiar dacă protestele nu trebuie luate ca atare, motivul lor nu poate fi pus la îndoială. Astfel, am putea crede că, dacă luăm cardinalitatea drept proprietate fizică, va trebui să admitem că şi această proprietate s-ar putea limita numai la un anumit domeniu al cuantumului. Aceasta ar reabilita dictonul lui Hegel că schimbarea cantitativă determină în final schimbarea calitativă[3] în întregul domeniu al fizicii – şi, poate, într-o măsură neimaginată nici de Hegel însuşi. Într-adevăr, dacă dictonul se aplică cantității însăşi îşi pierde orice înțeles.[4]

[1] *Joan Robinson,* Economics of Imperfect Competition*, (London, 1938), p. 109 şi* passim.

[2] *Bridgman,* Logic of Modern Physics*, p. 203; P.W. Bridgman,* The Intelligent Individual and Society *(New York, 1938), p. 13; Werner Heisenberg,* Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science *(New York, 1958), p. 85-86.*

[3] The Logic of Hegel*, tr. W. Wallace (2nd edn., London, 1904), p. 203 şi* passim.

[4] *"În cazul cantității avem un element modificabil care, în ciuda tuturor modificărilor, rămâne totuşi acelaşi".* Ibid.*, p. 200.*

Eliminarea completă a noțiunii de cantitate – şi astfel, a cardinalității – din fizică ar fi fatală. Pentru că, atunci, toate legile fizicii se vor reduce la propoziții nonmetrice, topologice, iar succesul lor în practică aproape că nu va mai fi posibil. Iată de ce nici un fizician – din câte ştiu eu – nu a denunțat extrapolarea cardinalității. Dimpotrivă, există cel puțin o situație memorabilă în care alegerea dintre două descrieri alternative s-a făcut astfel încât să se salveze cardinalitatea celei mai importante coordonate a fizicii. Mă refer la înlocuirea contracției "lungimii" susținute de Lorentz cu teoria relativității lui Einstein.

Am putea constata că unele variabile considerate cardinale acum să nu fie aşa – cum s-a întâmplat cu viteza – însă nu pare posibil ca vreuna dintre ştiințele cantitative să se lipsească de calitate cu totul. Această idee este importantă şi o voi ilustra aici cu exemple din economie.

4. Problema mărimii. Fără a uita de contestările menționate în analiza prezentată anterior, ne putem aştepta, în general, la faptul ca, dacă variabilele *direct legate* de un fenomen sunt măsurate, toate să "crească în aceeaşi" proporție şi, totuşi, să reprezinte acelaşi fenomen. Atunci, formula care descrie fenomenul trebuie să fie omogenă şi lineară sau, mai general, o funcție de gradul unu. Pe de altă parte, dacă o variabilă este o calitate cuantificată, atunci nu va exista nici o îndoială în ceea ce priveşte aşteptările noastre ca formula să fie nonlineară.

Deoarece primul caz caracterizează un fenomen (sau un proces) *indiferent de mărime*, este clar că problema mărimii apare numai la procesele care presupun calități cuantificate, şi invers. Nu mai trebuie să adăugăm că acelaşi lucru se aplică cu şi mai mare forță proceselor care presupun calități cuantificabile. Concluzia este că problema mărimii este strict limitată de procesele dependente de calitate.

Ceea ce vreau să subliniez este că în sprijinul acestei concluzii nu am adus nici o dovadă din afara domeniului materiei inerte. Faptul că fizica este cea care ne arată că mărimea este indisolubil legată de calitate şi că, prin urmare, merită o atenție specială din partea celor care studiază fenomenele vieții. Într-adevăr, părerea dominantă în ceea ce priveşte mărimea, care constituie unul dintre cele mai importante capitole ale biologiei şi ale ştiințelor sociale, a fost aceea că problema există numai în aceste ştiințe, pentru că doar ele au de studiat organismele.

Cunosc foarte bine controversa nesfârşită privind problema mărimii optime din economie şi cât de ingenioase sunt unele argumente aduse împotriva existenței unei asemenea mărimi. Natura argumentelor dovedeşte că foarte des economiştii nu pot să vadă legătura dintre această problemă şi legile fizicii. Acelaşi lucru se poate spune şi despre cele mai multe contraargumente, pentru că ele apelează la analogii din biologie, de la țânțar până la elefant. De fapt, mărimea optimă a elefantului, ca şi aceea a unei instalații de producție, este determinată de legile fizicii care au a face cu calitățile cuantificate. Dacă unii

biologi – în special, Herbert Spencer[1] – au reuşit să vadă legătura dintre mărimea biologică şi legile structurii materiei, iar economiştii nu au făcut decât să expedieze din nou problema în domeniul biologiei, acest lucru se datorează faptului că doar biologii au fost interesați de cea ce se întâmplă în organismul individual. Complexul fluxurilor specific economistului îl face să creadă că ceea ce se întâmplă în unitatea de producție îl priveşte exclusiv pe inginer şi că ştiințele economice au în vedere numai fluxurile observate la poarta fabricii, adică *fluxurile dintre unități*. Iar acest complex al fluxurilor este răspunzător de miopia celor care analizează procesul economic.

Nu este o exagerare să considerăm că problema mărimii este indisolubil legată de noțiunea identității, în special, de noțiunea de "acelaşi fenomen" sau de "acelaşi proces". În economie preferăm termenul "unitate de producție" termenului "acelaşi proces", pentru a sublinia criteriul abstract prin care se stabileşte identitatea. Oricare dintre termeni este folosit, şi în acest caz identitatea rămâne, în mod esențial, o noțiune primară care este susceptibilă de formalizare completă. "Acelaşi proces" este o clasă de evenimente analoage şi pune probleme chiar mai mari decât "acelaşi obiect". Însă nu trebuie ca analiza noastră – în acest caz, mai mult decât în altele – să eşueze datorită acestui gen de problemă. Există multe elemente care pot fi lămurite cu mai mult succes, o dată ce admitem că "identitatea", deşi neanalizabilă, este în majoritatea cazurilor un concept operațional.

Vom considera că P_1 şi P_2 sunt două cazuri distincte ale unui proces. Problema mărimii apare numai în acele cazuri în care este posibil ca P_1 şi P_2 să fie subsumate *in vivo* altui caz P_3 al aceluiaşi proces. Dacă acest lucru este posibil, vom spune că P_1 şi P_2 sunt adăugate intern şi vom scrie:

(1) $P_1 \oplus P_2 = P_3$

Mai putem spune că P_3 este divizat în P_1 şi P_2 sau că procesul corespunzător (P) este *divizibil*. De exemplu, dacă masele m_1 şi m_2 sunt transformate în energiile E_1 şi, respectiv, E_2, prin două cazuri distincte P_1 şi P_2, aceste cazuri individuale pot fi adăugate intern, deoarece există un caz al aceluiaşi proces care transformă m_1+m_2 în E_1+E_2. De asemenea, P_3 mai poate fi divizat în P_1 şi P_2 sau în două jumătăți de P_3 – cu condiția ca P să nu aibă o unitate indivizibilă, naturală. Nu mai trebuie să adăugăm că noi nu putem diviza (cu acelaşi sens al termenului) procese cum ar fi "elefant" sau chiar "Harvard University".

Este evident că tocmai adunarea internă *in vivo* este cea care explică linearitatea operației corespunzătoare "cu creionul pe hârtie". Chiar dacă sub-

[1] *Herbert Spencer,* The Principles of Biology*, 2 vol. (New York, 1886), I, 121 şi urm. Pentru un rezumat al acestor puncte de vedere, vezi L. von Bertalanffy,* Problems of Life *(New York, 1952), p. 136-137 şi P.B. Medawar,* The Uniqueness of the Individual *(New York, 1958), p. 110 şi urm.*

sumarea lui P_1 şi a lui P_2 este posibilă, dar reprezintă un caz de proces *diferit*, operaţiunile "cu creionul pe hârtie" vor revela un termen nonlinear.[1]

Un alt element care trebuie subliniat este acela că procesul mai poate fi *adăugat extern*. În acest caz, *P'* şi *P''* nici nu trebuie să fie cazuri ale aceluiaşi proces. În cazul adunării externe,

(2) P' + P'' = P'''

P' şi *P''* îşi păstrează individualitatea (separarea) *in vivo* şi sunt considerate împreună numai în minte sau pe hârtie. Adunarea externă şi cea internă sunt, aşadar, două noţiuni complet separate.

Când un contabil centralizează mai multe bilanţuri într-unul singur sau când calculăm produsul naţional brut al unei economii, noi adunăm extern, pur şi simplu, toate procesele de producţie. Operaţiunile "cu creionul pe hârtie" nu presupun câtuşi de puţin o amestecare a proceselor respective. În contabilitate, toate procesele se adună. Iată de ce trebuie să facem deosebirea dintre procesul unei unităţi de producţie (fabrică sau firmă) şi cel al *industriei*. Ideea este că o industrie se poate extinde prin adăugarea unor procese de producţie *nelegate* între ele, însă mărirea unei unităţi de producţie este rezultatul unei modificări morfologice interne.

Rezultă că, dacă unităţile care sunt adunate extern în actul contabil al industriei sunt *identice*, proporţionalitatea va guverna variaţiile variabilelor implicate – inputuri şi outputuri. Prin urmare, constanţa veniturilor la scară este trăsătura tautologică a unei industrii "granulare".[2] În măsura în care o industrie reală reprezintă o adăugare de firme practic identice, nu poate exista nici o obiecţie valabilă împotriva ipotezei că există coeficienţi constanţi de producţie din sistemul lui Wassily Leontief.

Un punct de vedere legat de argumentul de mai sus poate duce la neînţelegeri. Deoarece am susţinut că fenomenul care presupune numai variabile cardinale sunt în mod necesar indiferente la scară, s-ar putea spune că am oferit cel mai bun argument cel puţin împotriva existenţei scalei optime a fabricii. Într-adevăr, un critic ne-ar putea întreba: în mare, nu sunt inputurile şi outputurile unei fabrici măsurabile?

O asemenea interpretare ar ignora chiar miezul problemei, adică acela că, numai dacă variabilele măsurabile cardinale sunt legate nemijlocit – aşa

[1] *Acest termen reflectă ceea ce putem numi interacţiunea generată de fuzionarea a două fenomene individuale distincte. Pentru o ilustrare corespunzătoare a cazului, cititorul ar trebui să analizeze interpretarea dată de Erwin Schrödinger termenului nonlinear din ecuaţia mecanicii undelor. E. Schrödinger, "Are There Quantum Jumps?",* British Journal for the Philosophy of Science*, III (1952), 234.*

[2] *Folosesc termenul "industrie granulară" în loc de "industrie atomică" nu numai pentru că în prezent ultima poate produce confuzie, ci şi pentru că trăsătura veniturilor constante la scară nu impune în mod necesar ca numărul de firme să fie extrem de mare.*

cum sunt cauza şi efectul în cel mai strict sens al lor –, ne putem aştepta la exprimarea legii printr-o formulă lineară omogenă. Revenind la unul dintre exemplele anterioare, ne aşteptăm ca accelerația să fie proporțională cu forța, deoarece forța afectează direct accelerația: din câte ştim noi, nu există nici o legătură intermediară între cele două. Eu nici măcar nu am făcut vreo aluzie că, singură, cardinalitatea este suficientă pentru a justifica formulele omogene şi lineare ale legii. Eu consider cardinalitatea o proprietate fizică care permite anumite operații clare legate de măsurare şi, de aceea, o proprietate stabilită anterior descrierii unui fenomen care presupune variabile cardinale. Exact din această cauză, eu nu cred, ca Schrödinger, că energia poate fi în unele cazuri "un «concept-cantitate» (Quantitätsgrösse)" şi în altele "un «concept-calitate» sau un «concept-intensitate» (Intensitätsgrösse)".[1] Aşa cum, poate, este evident acum, eu cred că deosebirea trebuie făcută între procesele adunate intern şi cele care nu se pot aduna, în loc de a spune că o cardinalitate a unei variabile se schimbă o dată cu procesul în care intră.

Ca şi în cazul unității de producție, trebuie să fie clar pentru oricare economist care doreşte să abandoneze complexul fluxurilor că inputurile şi outputurile nu sunt *legate direct* şi, de aceea, nu există nici un motiv *a priori* ca funcția producției să fie omogenă de gradul unu. Cunoscuta funcție fabrică-producție este expresia unei adunări externe a unei serii de procese fizice, adunarea fiind justificată de natura unitară a managementului a cărui autoritate începe să se termine la poartă. Tocmai pentru că cele mai multe dintre aceste procese intermediare sunt dependente de calitate, nici un proces din fabrică nu poate fi indiferent la scară. Noi ştim că valoarea productivă a multor inputuri care sunt indubitabil măsurabile cardinal nu rezidă în cuantumul lor material. Deşi materialele sunt cumpărate în funcție de greutate sau de volum, ceea ce noi procurăm de fapt este, deseori, rezistența la întindere, la căldură etc., adică este vorba de calitate, nu de cantitate. Acest lucru este valabil indiferent dacă materialele sunt perfect divizibile sau nu. Prin urmare, aşa-numita teză tautologică – că divizibilitatea perfectă a factorilor atrage după sine venituri constante la scară – este complet inutilă. Dacă, totuşi, ar stârni un anume interes, aceasta s-ar datora numai faptului că în cadrul argumentului "divizibilitatea factorilor" este confundată cu "divizibilitatea proceselor". Ori de câte ori se întâmplă astfel, argumentul nu se mai aplică unității de producție; cu complicații inutile se demonstrează doar o caracteristică tautologică a unei industrii "moleculare".

5. Cardinalitatea şi reziduala calitativă. Poate că cea mai importantă revoluție din domeniul matematicii se datorează noțiunii de grup a lui Evariste Galois. Datorită contribuției lui Galois, matematica a reuşit să înțeleagă că o serie de proprietăți, care până atunci erau considerate complet discontinue, corespund *aceluiaşi* model *abstract*. Economia de efort de gândire realizată

---

[1] Schrödinger, "Are There Quantum Jumps?", p. 115.

prin descoperirea şi studierea altor modele abstracte în care se reflectă o mulțime de situații este atât de evidentă încât matematicienii şi-au îndreptat atenția în această direcție tot mai des, adică spre formalism. Un exemplu edificator în ceea ce priveşte puterea formalismului este modelul abstract care corespunde relațiilor "punct-linie" din geometria euclidiană şi, în acelaşi timp, organizării a patru persoane în cluburi de câte doi membri.[1] Deseori, succesul formalismului în matematică a dus la concluzia epistemologică că baza cunoaşterii constă numai din modele formale: faptul că în cazul tocmai menționat modelul se aplică punctelor şi liniilor într-un caz şi persoanelor şi cluburilor în celălalt este o chestiune absolut secundară. Similar – în sensul că orice scală de măsură poate fi schimbată într-alta printr-o transformare strict monotonică şi, de aceea, funcția strict monotonică constituie modelul formal al măsurii – cardinalitatea a ajuns să nege orice semnificație epistemologică. Conform acestei idei, nu există nici un motiv ca un tâmplar să nu numere unu, doi, … , 2^n, pe măsură ce aşază rigla de un yard o dată, de două ori, …, de *n* ori.

Există şi economişti care au propus relativitatea măsurării. Se pare că ei nu au reuşit să înțeleagă că această idee subminează întregul eşafodaj pe care se sprijină ştiințele economice. Într-adevăr, acest eşafodaj constă dintr-o mână de principii, toate afirmând că un fenomen specific este supus unor variații descrescătoare sau crescătoare. Nu există nici o excepție, fie că principiul ține de fenomenul de consum, fie de cel de producție: reducerea utilității marginale, reducerea ratei marginale de înlocuire, creşterea economiilor interne etc.

Este relativ simplu să constatăm că aceste principii îşi pierd orice semnificație când cardinalitatea este fictivă. Evident, dacă nu există nici o bază epistemologică pentru măsurarea porumbului într-un fel sau altul, atunci utilitatea marginală poate creşte sau descreşte liber în orice interval dat. Oricât ar părea de surprinzător, relativitatea măsurării va produce un dezastru şi mai mare în cazul studiului producției decât în cel al consumului. Izocuantele, curbele costului, curbele la scară pot fi făcute să ia orice formă dorim.[2] Problema dacă fizica teoretică are nevoie de o bază cardinală nu constituie scopul acestei lucrări, însă nu există nici o îndoială că activitatea economică, datorită naturii sale prozaice, nu poate exista fără o asemenea bază.

Noi cumpărăm şi vindem pământ cu acrul, fiindcă pământul este deseori omogen pe suprafețe mari, şi fiindcă această omogenitate nu are caracter general, avem renta diferențiată. Cât de complicată ar fi viața economică, dacă am adopta o măsură ordinală a pământului, aleasă astfel încât să elimine renta

---

[1] *Cf. R.L. Wilder,* Introduction to the Foundations of Mathematics *(New York, 1956), p. 10-13.*

[2] *Pentru detalii, vezi articolul meu citat mai sus, "Measure, Quality and Optimum Scale", p. 234, 246.*

diferenţiată, fără să mai vorbim de aplicarea aceleiaşi idei în cazul tuturor variabilelor economice care presupun variaţii calitative!

Deoarece cardinalitatea este asociată cu absenţa completă a variaţiei calitative, ea reprezintă un fel de origine naturală a calităţii. Eliminarea ei din cutia noastră cu instrumente descriptive este tot una cu distrugerea oricărui punct de referinţă pentru calitate. Totul ar deveni fie "aceasta", fie "aceea". Această idee ar fi periculoasă dacă ar fi însuşită de ştiinţele economice. Oricare dintre principiile de bază, de care depinde o bună parte a analizei economice, este în adâncul său expresia unei reziduale calitative care rezultă din proiecţia fenomenelor dependente de calitate asupra unei reţele cardinale. Principiul elasticităţii descrescătoare a substituţiei factorilor, ca să luăm un exemplu, nu este altceva decât o reziduală. O analiză critică a justificării sale va demonstra cu uşurinţă să factorii substituibili aparţin unei categorii speciale menţionate anterior: ei participă la procesul de producţie cu proprietăţile lor calitative. Cealaltă categorie de factori, care doar trec prin proces ca simple substanţe de un fel sau altul, nu pot, strict vorbind, să producă vrea reziduală calitativă şi, prin urmare, să determine înlocuirea. Ca exemplu pot fi date inputurile de cupru şi zinc pentru producerea unui anumit tip de alamă. Ajungem, astfel, la concluzia că orice relaţie dintre inputuri, or dintre un input şi un output, poate să aibă sau nu o reziduală calitativă în funcţie de tipul de rol pe care îl joacă factorii corespunzători în procesul de producţie. Această diferenţă este răspunzătoare de marea varietate de modele pe care o poate prezenta o funcţie de producţie şi care este cuprinsă în noţiunea generală de limitaţionalitate.[1]

Mulţi economişti susţin că economia este o ştiinţă deductivă. Analiza precedentă privind natura principiilor de bază ale variaţiilor cantitative ale bunurilor economice măsurabile cardinal le justifică punctul de vedere, însă doar în parte. Desigur, afirmarea existenţei unei reziduale calitative este o judecată sintetică *a priori*, şi nu o propoziţie empirică. Dar numai cu dovezi factuale putem vedea dacă reziduala calitativă este reprezentată de variaţii crescătoare sau descrescătoare. Idee pare destul de clară. Totuşi, doresc să aduc în sprijinul ei un exemplu foarte instructiv.

Încercând să clarific ideea că trăsătura de bază a hărţii preferinţelor dintr-un *domeniu al mărfurilor măsurabile cardinal* reflectă o reziduală calitativă, într-un articol din 1954 am înlocuit principiul ratei marginale descrescătoare de înlocuire cu o nouă propoziţie care pune calitatea pe primul plan. Mai simplu, punctul de plecare a fost faptul că dacă *zece livre* de cartofi şi *zece livre* de făină de porumb se întâmplă să aducă venituri echivalente unui consumator,

---

[1] *Observaţiile de mai sus pot fi considerate ca ecouri ale lucrării mele din 1935, "Fixed Coefficients of Production and the Marginal Productivity Theory", republicată în prezentul volum, care, după toate probabilităţile, reprezintă prima încercare de analiză generală a limitaţionalităţii în funcţie de mecanismul preţurilor.*

atunci un venit de *zece livre* constând din orice amestec de cartofi şi făină de porumb nu poate fi echivalent cu nici una dintre variantele iniţiale. Această propoziţie negativă recunoaşte, pur şi simplu, existenţa unei reziduale calitative pe harta preferinţelor şi, de aceea, nu are nevoie de o dovadă empirică: "axioma" că alegerea depinde de calitate este suficientă. Însă sub influenţa ideii cu o veche tradiţie că curbele de indiferenţă sunt *evident* convexe, am mai făcut un pas, afirmând că amestecul de zece livre este preferat (în general) oricăruia dintre celelalte două. Din motive evidente, am denumit postulatul enunţat astfel *principiul complementarităţii*.[1] Carl Kaysen a pus sub semnul întrebării acest postulat, pa baza faptului că unele ingrediente pot produce la fel de bine o fiertură greţoasă. Pe atunci, nu prea m-a afectat această obiecţie, pentru că mă satisfăcea observaţia că postulatul meu nu îl obligă pe individ nici să amestece în fapt ingredientele, şi nici să le consume într-o anumită ordine. Numai ceva mai târziu am constatat importanţa întrebării lui Kaysen, când am dat peste un contraexemplu simplu al postulatului: unui iubitor de animale de casă i-ar putea fi indiferent dacă ar avea doi câini sau două pisici, dar i s-ar părea viaţa grea cu un câine şi o pisică. Exemplul arată că, deoarece unele mărfuri pot avea un efect antagonic, principiul complementarităţii nu este general valabil. Aşa cum am mai spus, numai dovezile factuale pot arăta direcţia în care reziduala calitativă va afecta proporţionalitatea. Şi fiindcă, fără indicarea acestei direcţii, principiile de bază ale economiei sunt practic fără valoare, convingerea că ele sunt adevăruri sintetice *a priori* este numai pe jumătate îndreptăţită. Ca toate jumătăţile de adevăr, această convingere a avut câteva efecte nefericite asupra concepţiilor noastre.

6. Teorie şi noutate. Filosofia modernă a ştiinţei nu reuşeşte, în general, să acorde suficientă atenţie faptului că studiul materiei inerte se împarte între fizică şi chimie. Probabil, se consideră că separarea chimiei de fizică ţine de tradiţie sau de diviziunea muncii. Dar dacă numai acestea ar fi cauza, chimia ar fi devenit de mult timp o ramură obişnuită a fizicii, ca optica sau mecanica, de exemplu. Convinşi fiind că ştiinţa unificată va zgudui lumea intelectualilor, atunci de ce mai rămân bornele de graniţă la locul lor? Crearea recentă a chimiei fizice ca domeniu intermediar între fizică şi chimie arată clar că fuziunea completă este împiedicată de o cauză profundă. Această cauză constă în faptul că chimia nu are un cod teoretic al ordinii. De aceea, vor rezulta doar pagube dacă vom lăsa acest cal troian să pătrundă în cetatea fizicii.

Vom fi foarte surprinşi să constatăm că nu există nici o teorie a chimiei. La urma urmelor, chimia, ca şi fizica, se ocupă de cantităţi şi de calităţi cuantificate. Faptul că doi atomi de hidrogen şi unul de oxigen se combină formând o moleculă de apă este un exemplu de propoziţie chimică cantitativă. Este adevărat că chimia studiază unele calităţi cuantificate ale substanţei: culoare, duri-

---

[1] *Vezi secţiunea a doua din "Choice, Expectations and Measurability" (1954), şi nota 83, p. 38.*

tate, aciditate, impermeabilitate la apă etc. Dar, în final, chiar şi aceste proprietăți calitative sunt exprimate prin propoziții aritmomorfe. Prin urmare, *prima facie* nimic nu ar putea să ne împiedice să trecem toate propozițiile din chimie printr-o sită logică, pentru a le separa într-o clasă-α şi o clasă-β. Şi atunci, de ce nu avem o teorie a chimiei?

Cheia răspunsului se află în constatarea că nu există nici o formulă generală de deducere a calităților unei substanțe din compoziția sa chimică. Ştim destul de multe lucruri despre fiecare element chimic, însă destul de des aceste cunoştințe nu ne ajută să anticipăm toate calitățile unui nou compus. De aceea, raportat la cunoştințele existente, aproape oricare nou compus este o *noutate*, într-un fel sau altul. Iată de ce cu cât mai mulți compuşi chimici sintetizează chimia, cu atât mai derutantă a devenit inconsecvența relației dintre structura chimică şi proprietățile calitative. Dacă această tendință istorică ne învață totuşi ceva, este faptul că nu ne putem aştepta ca această inconsecvență să fie înlocuită cu unele principii simple în viitor.

Să presupunem că ne angajăm la efortul de a separa toate propozițiile *cunoscute* din chimie în clasa-α şi clasa-β. Însă noi compuşi chimici vor fi descoperiți, probabil, aproape în fiecare zi. Din paragraful precedent rezultă că la fiecare nouă descoperire, chiar şi una minoră, clasa-α trebuie extinsă cu noi propoziții, mai multe decât cele adăugate la clasa-β. Compuşii cunoscuți fiind atâția câți sunt, noi nu trebuie, de fapt, să determinăm clasa-α existentă astăzi în chimie pentru a stabili că ea conține un număr imens de propoziții, poate chiar mai mare decât acela din clasa-β. Acum este evident de ce nimeni nu a încercat să construiască o bază logică pentru chimie. Aşa cum am susținut în primul capitol al acestei lucrări, rațiunea de a fi a edificiului teoretic este economia de gândire pe care o face. Dacă noutatea este o caracteristică imanentă a domeniului fenomenelor – ca în cazul chimiei – un edificiu economic, chiar fezabil fiind, este neeconomic: a construi unul este absurd.

Nu trebuie să vedem în noutate altceva decât un aspect relativ al cunoaşterii. În acest sens, conceptul este lipsit de orice semnificație metafizică înaltă. Totuşi, importul său din epistemologie trece de la compuşii chimici la toate formele de materie: substanțe coloidale, cristale, celule şi, în ultima instanță, organisme biologice şi sociale. Noutatea devine şi mai şocantă pe măsură ce ne deplasăm pe această scală. Desigur, toate atributele calitative care formează împreună entitatea denumită elefant, de exemplu, sunt noi față de proprietățile elementelor chimice din care este alcătuit corpul elefantului. Combinația *per se* – după cum consideră un număr tot mai mare de oameni de ştiință – contribuie cu ceva care nu poate fi dedus din proprietățile componentelor individuale.[1] Concluzia evidentă este aceea că proprietățile elementelor simple,

---

[1] *P.W. Bridgman,* The Nature of Physical Theory *(Princeton, 1936), p. 96; Bertalanffy,* Problems *of Life, cap. ii.*

atomice sau intraatomice, nu descriu materia în mod exhaustiv. Descrierea completă a materiei include nu numai proprietatea moleculei de, să zicem, carbon, ci şi pe acelea ale tuturor formelor de organizare în care carbonul este parte componentă. Din această perspectivă, materia are infinit de multe proprietăți, ba chiar infinit de multe *potentiae*. Dacă dorim, am putea include gândirea şi chiar sentimentul de a fi viu printre aceste *potentiae*. Dar dacă acceptăm această idee, trebuie să mai admitem că noutatea este suficientă pentru a explica de ce gândirea sau orice alt atribut specific formelor de organizare a vieții nu pot fi reduse la (sau deduse din) proprietățile materiei elementare.[1]

7. Noutate şi incertitudine. Sunt mai multe învățăminte privind obiectul pe care cei care studiază fenomenele vieții le pot trage în cazul apariției noutății prin combinații. Cea mai importantă pentru sociolog se bazează pe acele doctrine ale societății umane care pot fi denumite "chimice", deoarece recunosc deschis chimia ca sursă de inspirație şi ca model. Deoarece problema ridicată de aceste doctrine are o importanță crucială pentru orientarea tuturor ştiințelor sociale, mai ales a economiei, ea merită să fie discutată în detaliu. Vom face acest lucru într-o secțiune specială a acestei lucrări. Însă, în acest punct, propun să scoatem în evidență o lecție privind obiectul care se referă la diferența dintre risc şi incertitudine.

Deoarece o descriere exhaustivă a materiei presupune efectuarea de experimente şi studiul unei mulțimi esențial nelimitate de combinații materiale (sau forme de organizare), este inutil să mai spunem că soarta cunoaşterii umane este aceea de a fi mereu incompletă. Din analiza făcută în secțiunea precedentă, sensul de "incomplet" trebuie să fie foarte clar. Totuşi, în cazul controverselor legate de diferența dintre risc şi incertitudine, cunoaşterea *incompletă* a fost deseori confundată cu ceea ce am putea numi cunoaştere *imperfectă*. Ideea este că – după terminologia adoptată aici – *incomplet* se referă la cunoaştere ca întreg, iar *imperfect* se referă la o parte anume din cunoaşterea existentă. Câteva exemple ne pot ajuta să vedem care este deosebirea. Cunoaşterea noastră este incompletă, deoarece, de exemplu, noi nu avem absolut nici o idee despre felul speciei biologice care va evolua din *homo sapiens* sau dacă va evolua vreuna. Pe de altă parte, ştim că următoarea naştere (dacă este normală) va aduce fie un băiat, fie o fată. Numai că noi nu putem şti cu mult timp înainte ce va fi, pentru că cunoştințele noastre despre sexul viitorilor indivizi sunt imperfecte.

Riscul descrie situațiile în care rezultatul exact nu este cunoscut, însă el nu reprezintă o noutate. Incertitudinea se aplică cazurilor când motivul pentru

[1] *Cei mai mulți, probabil majoritatea, dintre cei care studiază "omul" vor întâmpina această afirmație cu obiecții puternice. Tocmai la contrariu ne putem aştepta din partea majorității fizicienilor; de fapt, multe nume mari ale fizicii au denunțat paralelismul psiho-fizic în cei mai categorici termeni. De exemplu, vezi C.N. Hinshelwood,* The Structure of Physical Chemistry *(Oxford, 1951), p. 456, 471.*

care nu putem prezice rezultatul este că faptul acelaşi eveniment nu a mai fost observat în trecut şi, de aceea, poate presupune noutatea.

Deoarece într-o lucrare inclusă în volum[1] am insistat asupra nevoii de a face această distincție, probabil, cu mai multă forță decât autorii care au tratat primii problema, alte comentarii în acest loc pot părea inutile. Totuşi, ar fi util să ilustrăm cu o problemă tematică legătura dintre noutatea care rezultă din combinații noi şi natura aşteptărilor.

Notarea făcându-se la fel ca în lucrarea tocmai citată, să presupunem că $E_1(E_1)$, $E_2(E_2)$, …, $E_n(E_n)$ sunt aşteptările a *n* membri ai unui comitet *înainte* de a se întâlni cu o anumită ocazie. Să mai presupunem că acest comitet nu este un pseudocomitet. Acest lucru elimină, printre altele, existența "celei mai bune minți" (în toate aspectele ei relevante) printre aceşti membri, precum şi identitatea lor completă. În aceste condiții, în timpul dezbaterilor dinaintea votului, o parte a dovezilor pe care le deținea inițial unul dintre membri, dar nu şi un altul se va combina cu dovezile inițiale ale acestuia din urmă. În final, dovezile fiecăruia se înmulțesc şi, prin urmare, fiecare va avea noi aşteptări, $E_k(E'_k)$. Noua combinație ar trebui să ducă, în mod normal, la o noutate: decizia adoptată ar putea fi în sensul că nimeni, membru sau votant, nu s-ar gândi la ea înaintea şedinței.[2]

8. Histerezis şi istorie. Succesul extraordinar al fizicii este atribuit, în general, unicului fapt că aceasta studiază numai materia iar materia este uniformă. Ar fi mai corect să spunem că fizica studiază numai acele proprietăți ale materiei care sunt uniforme, adică, independente de combinație. Dar poate că nici această afirmație nu este suficientă. Sensul actual al uniformității materiei este acela că comportamentul său, în orice moment, depinde exclusiv de *condițiile prezente*. Cu alte cuvinte, comportamentul este complet independent de *istoria din trecut*. Fără îndoială, materia se comportă deseori în acest fel. Atunci, cum ar arăta lumea dacă stropii de apă şi granulele de sare s-ar fi comportat diferit în raport cu istoriile lor individuale? Şi dacă, în plus, materia ar rămâne indestructibilă – aşa cum se crede că e – o ştiință a fizicii ar fi de-a dreptul imposibilă.

Totuşi, în unele cazuri comportamentul, chiar şi cel care ține de aspectul fizic depinde şi de istoria sa din trecut. Cel mai cunoscut caz este comportamentul unui magnet, sau folosind un termen tehnic, histerezis magnetic. Însă

---

[1] *"The Nature of Expectation and Uncertainty" (1958).*

[2] *Faptul că cele mai multe, poate chiar toate, modele behavioriste ignoră complet acest efect de grup specific este de la sine înțeles: un model de previziune trebuie să țină noutatea la distanță de domeniul respectiv. Însă este extrem de interesant să constatăm ignorarea acestui punct de vedere de unele analize de alt tip. Un exemplu clar: N. Kaldor, în "The Equilibrium of the Firm",* Economic Journal*, XLIV (1934), 69n1, arată că "asigurarea capacității de coordonare ar putea fi extinsă prin concedierea consiliului şi lăsându-l pe cel mai eficient individ la comandă".*

fenomenul de histerezis nu se limitează la magnetism: deformarea structurală şi comportamentul multor substanțe depind, şi ele, de istoria din trecut. Conform unei opinii recente a lui David Bohm, împărtăşită şi de Louis de Broglie, indeterminarea lui Heisenberg ar rezulta din faptul că istoria din trecut a particulei elementare nu este luată în considerație pentru prezicerea comportamentului său.[1] Cazul în care cauzele din trecut acționează cumulativ în prezent nu este, prin urmare, limitat la fenomenele vieții.

Totuşi, există o diferență importantă între histerezisul fizic şi factorul istoric din biologie sau din ştiințele sociale. Un fizician poate întotdeauna să găsească oricâte bucăți de fier nemagnetizat – adică, *magneți fără istorie* – deoarece trebuie să demonstreze experimental că magneții cu o istorie identică se comportă identic. Este foarte important să constatăm că dacă nu am putea să experimentăm cu cazuri în care *nivelul de istorie este zero*, nu am putea ajunge la o lege completă a histerezisului magnetic. Însă în lumea macrobiologică şi cea socială, a ajunge la nivelul zero al istoriei pare complet imposibil. Iată de ce în aceste două domenii, factorul istoric provoacă controverse nesfârşite. Putem aminti în acest sens observația simplă a lui C.S. Peirce că universurile nu sunt nişte lucruri comune, ca alunele. Deoarece există o singură civilizație occidentală, la întrebarea dacă dezvoltarea sa istorică urmează, pur şi simplu, o traiectorie determinată în întregime de condițiile inițiale sau dacă reprezintă un proces de histerezis nu putem răspunde nici printr-un experiment efectiv şi nici prin analiza datelor observate. Din păcate răspunsul la acest gen de întrebare are o influență incalculabilă asupra recomandărilor privind politicile de urmat, mai ales asupra acelora cu o țintă pe termen lung – cum ar fi politicile de dezvoltare economică.

Nu numai că fizicienii pot determina legea care face legătura dintre comportamentul actual şi istoria sa, dar pot face ca istoria să dispară prin demagnetizare. Cu alte cuvinte, pentru orice istorie dată, H, există un H' astfel încât $H + H' = 0$; mai mult, H' reprezintă o istorie foarte scurtă. Este acest lucru valabil şi pentru istoria unei societăți sau a unui individ, şi, dacă nu este perfect valabil, în ce măsură? Oricât de derutante ar fi această problemă şi altele similare provocate de histerezisul uman, nici o încercare de descriere completă a fenomenelor sociale nu le poate ocoli. De fapt, cu cât intenția noastră de a aplica aceste cunoştințe la problemele practice concrete este mai puternică – cum sunt cele legate de dezvoltarea economică, ca să luăm o temă ca exemplu – cu atât mai imperios este ca noi să abordăm aceste probleme.

Toate dificultățile care apar pot fi ilustrate, deşi numai parțial, prin cazul simplu, poate cel mai simplu, de histerezis al consumatorului individual. Faptul că adaptarea continuă a individului la condițiile schimbătoare ale prețurilor şi ale veniturilor îi modifică gusturile pare atât de evidentă încât economiştii din

[1] *Cf. Heisenberg,* Physics and Philosophy*, p. 130-131.*

trecut au pomenit-o numai în trecere, dacă totuşi acest lucru s-a întâmplat vreodată. De fapt, nu există nici o opinie pe baza căruia să poată fi contestat fenomenul. În 1950, eu am încercat să realizez o formalizare schematică a problemei, mai ales pentru a scoate la lumină acest tip dezagreabil de probleme care submina modul în care Pareto şi Fisher tratau comportamentul consumatorului, atunci când aveau în vedere efectul de histerezis.[1] Cu ajutorul unui exemplu analitic simplu, am arătat că, pentru a determina echilibrul consumatorului (pentru un buget fix şi prețuri constante) trebuie să ştim mult mai mult decât această lege particulară a histerezisului. Şi mai rău decât atât, fiindcă această lege este exprimată printr-o *funcție de mulțimi* foarte complexă, o putem scrie pe hârtie, dar nu o putem determina în practică. Funcțiile de mulțimi nu pot fi extrapolate în mod util. De aceea, oricât de mare ar fi numărul de observații, efectul ultimului experiment poate fi cunoscut numai după ce observăm ceea ce dorim să prezicem. Dilema este evidentă. Cât de supărătoare este această dilemă este demonstrat de cazul în care şi ordinea observațiilor contează. În acest caz, chiar dacă ar fi fost posibil să îl determinăm pe consumator să experimenteze toate situațiile posibile, noi nu vom putea şti legea generală a efectului histerezisului. Cu atât mai meritorii sunt, prin urmare, contribuțiile lui James Duesenberry şi ale lui Franco Modigliani în ceea ce priveşte efectul de histerezis asupra raportului de economisire.

Însă cel mai neplăcut aspect al problemei este revelat de simplul fapt că acest comportament suferă un şoc calitativ, ca şi cum de fiecare dată individul este confruntat cu o *marfă nouă*.[2] Iată de ce am greşi enorm dacă am crede că inovațiile tehnologice modifică doar oferta. Impactul unei inovații tehnologice asupra procesului economic constă atât dintr-o reorganizare a industriei, cât şi din reorientarea consumatorilor, deseori fiind vorba de o modificare structurală a societății.

9. Fizica şi evoluția. Analiza celor două secțiuni precedente ne face să ne gândim şi la alte câteva lucruri. Primul este faptul că istoria, a unui individ sau a unei societăți, pare să fie rezultatul a doi factori: un proces de histerezis şi apariția noutății. Dacă noutatea este un element complet independent sau numai o consecință a procesului de histerezis este, poate, cea mi importantă dintre toate problemele discutate, chiar dacă la nivelul individului este parțial abordabilă. Neîndoielnic, inventarea emițătorului telefonic cu cărbune a fost o noutate pentru toți contemporanii lui Edison. Dar ce putem spune chiar despre Edison? Ideea sa a fost o noutate şi pentru el sau a fost rezultatul, parțial sau total, al propriului proces de histerezis?

Oricare ar fi situația, nu putem evita recunoaşterea faptului că evenimentele noi, începând cu noutatea transformărilor chimice, marchează istoria ome-

[1] *"The Theory of Choice and the Constancy of Economic Laws" (1950), vezi nota 83, p. 38.*
[2] Ibid.

nirii. Diversele idei filosofice care menționează "progresul creativ al naturii"[1] nu sunt, aşadar, atât de metafizice sau, mai rău, atât de mistice pe cât ar vrea unii să ne facă să credem. Totuşi noi avem nevoie de mai mult decât de existența noutății pentru a veni în sprijinul ideii de natură care progresează de la un act creativ la altul. Noutatea, aşa cum am încercat să subliniez, nu trebuie să reprezinte mai mult decât un aspect relativ al cunoaşterii noastre; ea ne poate apărea fără progresul naturii pe un drum marcat de bornele noutății. Capodoperele dintr-o galerie de pictură nu sunt pictate exact atunci când noi trecem de la una la alta. Pe de altă parte, geologia, biologia şi antropologia aduc, toate, o bogăție de dovezi care ne arată că pe această planetă, cel puțin, a existat întotdeauna evoluție: la un moment dat, pământul era o sferă de foc care s-a răcit treptat; au apărut dinozaurii, au dispărut şi, desigur, nu vor mai apărea niciodată; oamenii s-au mutat din caverne în case cu acoperiş. Oricât de impresionante ar fi aceste dovezi, toate eforturile biologilor şi ale sociologilor de a descoperi o lege a evoluției pentru domeniul lor de fenomene au rămas fără rezultat. Dar, poate, ar trebui să lămurim această afirmație, explicând ce este o lege evoluționistă.

O lege evoluționistă este o propoziție care descrie un atribut ordinal E al unui sistem dat (sau al unei entități date) şi care mai afirmă că, dacă $E_1 < E_2$, observarea lui E_2 este ulterioară în timp lui E_1, şi invers.[2] Adică atributul E este un *indice evolutiv* al sistemului respectiv. Şi mai important este faptul că măsurarea ordinală a oricărui asemenea E poate să îi spună chiar unei minți "obiective" – adică una lipsită de facultatea antropomorfă de a percepe timpul – direcția în care curge timpul. Or, folosind termenul elocvent introdus de Eddington, putem spune că E reprezintă o "săgeată a timpului".[3] Desigur, E nu este ceea ce în mod normal numim cauză, sau cauză unică, a schimbării evolutive. De aceea, contrar părerii unor biologi,[4] nu trebuie să descoperim o unică cauză pentru evoluție pentru a ajunge la o lege evoluționistă. Şi, de fapt, aproape orice propunere de lege evoluționistă pentru lumea biologică sau cea socială a avut în vedere o săgeată a timpului, şi nu o cauză unică.

Dintre toate săgețile timpului propuse până acum pentru lumea biologică, "complexitatea organizării" şi "gradul de control al mediului" par să se bucure

---

[1] *Cei mai de seamă reprezentanți ai acestei filosofii sunt Henri Bergson (*Creative Evolution*, New York, 1913, p. 104-105 şi passim) şi Alfred North Whitehead (*An Enquiry Concerning the Principles of Natural Knowledge*, 2nd edn., Cambridge, Eng., 1925, p. 63, 98;* The Concept of Nature*, Cambridge, Eng., 1930, p. 178;* Process and Reality; An Essay in Cosmology*, New York, 1929, p. 31; etc.).*

[2] *Nu mai este necesar să arătăm că* E1 < E2 *înseamnă că* E2 *urmează lui* E1 *în modelul ordinal al lui* E.

[3] *A.S. Eddington,* The Nature of the Physical World *(New York, 1943), p. 68-69.*

[4] *Julian Huxley,* Evolution: The Modern Synthesis *(New York, 1942), p. 45.*

de cea mai mare popularitate.[1] Totuşi, nu trebuie să fim biologi ca să constatăm că nici o propunere nu este satisfăcătoare: atributele sugerate nu sunt măsurabile ordinal. Mai trebuie să menţionăm şi opinia interesantă dar, din nou, foarte discutabilă a lui R.R. Marett că numărul tot mai mare de acţiuni caritabile în sens larg ar reprezenta săgeata timpului pentru societatea umană.[2]

Din nou, fizica este cea care oferă singurul exemplu clar de lege evoluţionistă: a doua lege a termodinamicii, denumită şi legea entropiei. Însă legea a fost, şi încă este, plină de elemente controversate – ceea ce nu este cu totul surprinzător. O scurtă analiză a entropiei şi o trecere în revistă numai a celor mai importante probleme legate de ea nu pot evita unele detalieri. Şi merită să facem acest lucru, deoarece ne arată un tip neobişnuit de dificultate epistemologică cu care se confruntă o lege evoluţionistă chiar şi în cele mai favorabile situaţii, acelea din lumea fără calităţi a materiei elementare. Deşi aceste dificultăţi au fost resimţite numai în ultimul timp şi numai succesiv, ele sunt răspunzătoare pentru istoria agitată a termodinamicii.

Termodinamica a apărut pornind de la un memoriu al lui Sadi Carnot din 1824 privind eficienţa motoarelor cu aburi.[3] O consecinţă a acestui memoriu a fost aceea că fizica a fost obligată să recunoască drept ştiinţific un fapt elementar cunoscut de secole: căldura se deplasează singură şi întotdeauna dinspre corpurile mai calde către cele mai reci. Şi deoarece legile mecanicii nu pot explica o mişcare unidirecţională, trebuie creată o nouă ramură a fizicii, apelând la explicaţii nonmecanice. Descoperirile ulterioare au arătat că toate formele cunoscute de energie se deplasează într-o direcţie unică, de la un nivel superior la unul inferior. Pe la 1865, R. Clausius a putut să ofere formularea clasică a celor două legi ale termodinamicii:

Energia universului rămâne constantă;

Entropia universului din orice moment se deplasează către un maximum.

Povestea este destul de simplă dacă ignorăm partea scrisă cu cursive. Conform termodinamicii clasice, energia constă din două calităţi: (1) *liberă* sau *disponibilă* şi (2) *dependentă* sau *latentă*. Energia liberă este acea energie care poate fi transformată în lucru mecanic. (Iniţial, căldura liberă era definită în

---

[1] *Pentru o tratare comprehensivă (dar nu complet obiectivă) a acestor criterii, vezi Huxley,* ibid.*, cap. x; de asemenea, Theodosius Dobzhansky, în* Evolution, Genetics and Man *(New York, 1955), p. 370 şi urm., care susţine că toate criteriile sensibile ale evoluţiei trebuie să aibă în vedere superioritatea omului. Totuşi, trebuie să ţinem seama de obiecţia lui J.B.S. Haldane, în* The Cause of Evolution *(New York, 1932), p. 153, că omul doreşte, astfel, "să se mângâie singur pe creştet".*

[2] *R.R. Marett,* Head, Heart and Hands in Human Evolution *(New York, 1935), p. 40 şi passim, şi lucrarea aceluiaşi autor "Charity and the Struggle for Existence",* Journal of the Royal Anthropological Institute, *LXIX (1939), 137-149.*

[3] *Putem găsi traducerea integrală în* The Second Law of Thermodynamics*, ed. şi tr. de W.F. Magie (New York, 1899).*

mare ca acea căldură cu care corpul mai cald îl depăşeşte pe cel mai rece şi care, singură, ar putea să facă să meargă un motor cu abur.) Ca şi căldura, energia liberă se răspândeşte singură (şi fără nici o pierdere), devenind energie latentă. Universul material trece, aşadar, continuu printr-o schimbare calitativă, de fapt, o degradare calitativă a energiei. Rezultatul final este o stare în care toată energia este latentă, "moartea căldurii" cum a fost numită în cea mai veche teorie a termodinamicii.

Din motive tehnice, care nu ne interesează, entropia a fost definită prin formula:

(3) Entropie = (energie latentă) / (temperatură absolută).[1]

Legea entropiei nu mai are nevoie de alte explicaţii. Trebuie să reţinem, totuşi, că este o lege strict evoluţionistă cu o săgeată a timpului clar definită: entropia. Clausius pare să o fi gândit în acelaşi fel, pentru că el a creat termenul "entropie" pe baza unui cuvânt grecesc cu sensul de "evoluţie".

10. Timpul: un termen ambiguu. Deşi este un cuvânt scurt, timpul este o noţiune cu o mare complexitate. Problema timpului ia frământat pe toţi marii filosofi mai mult decât a făcut-o corespondentul său, spaţiul. Pentru cei mai mulţi dintre noi, timpul pare "cu mult mai misterios decât spaţiul",[2] şi nimeni nu a demonstrat până acum că greşim. Desigur, există unii care susţin că teoria relativităţii a lui Einstein a arătat că ele reprezintă, de fapt, un singur lucru.[3] Totuşi, acest gen de argument ignoră faptul că acest element cvadridimensional al lui Einstein este "o chestiune pur formală". O operaţiune "cu creionul pe hârtie" nu poate elimina diferenţa calitativă dintre elementele pe care le implică.[4] Este elementar faptul că un observator nu poate să facă înregistrări corecte, dacă nu face deosebirea dintre coordonatele timpului şi ale spaţiului.

Mai mult, aşa cum au recunoscut fizicieni eminenţi unul după altul, nu există nici o altă bază pentru timp decât "fluxul primitiv al conştiinţei".[5] De fapt, legile temporare ale oricărei ştiinţe impun o distincţie între mai devreme şi mai târziu, pe care numai conştiinţa o poate face.[6] În acest sens, legea entropiei este un excelent exemplu. În termeni formali, legea spune: vom considera că

[1] *Pentru aceasta, vezi J. Clerk Maxwell,* Theory of Heat *(10th edn., London, 1921), p. 189 şi urm., şi* Commentary on the Scientific Writings of J. Willard Gibbs*, ed. G.F. Donnan (New Haven, 1936), II, 19 şi urm.*

[2] *Eddington,* The Nature of Physical World*, p. 51.*

[3] *De exemplu, H. Margenau,* The Nature of Physical Reality *(New York, 1950), p. 149 şi urm.*

[4] *Cf. Bridgman,* Logic of Modern Physics*, p. 74; P.W. Bridgman,* Reflections of a Physicist *(2nd edn., New York, 1955), p. 254. În alt loc,* The Intelligent Individual and Society*, p. 28, Bridgman chiar denunţă teza fuziunii ca fiind "vorbărie".*

[5] *H. Weyl,* Space, Time, Matter *(New York, 1950), p. 5.*

[6] *Nici în privinţa acestei idei nu am putut să depăşim ceea ce ne-a învăţat Aristotel:* Physics*, p. 219a 22 şi urm., 223a 25 şi urm.*

$E(T_1)$ şi *$E(T_2)$* sunt entropiile universului în două momente diferite de timp, *T_1* şi, respectiv, *T_2*: dacă *$E(T_1) < E(T_2)$*, atunci *T_2* apare mai târziu în timp decât *T_1*, şi invers. Însă este evident că dacă nu am şti deja ce înseamnă “mai târziu”, afirmaţia ar fi la fel de golită de expresie ca şi “gânsacul este masculul gâştei”. Sensul deplin al legii este acela că entropia universului creşte *pe măsură ce timpul curge prin conştiinţa observatorului*. Timpul derivă din fluxul conştiinţei, şi nu din schimbarea entropiei; dar nici din funcţionarea ceasului. Cu alte cuvinte, relaţia dintre timp şi orice “clepsidră” este exact opusul a ceea ce noi tindem să credem în general.

Dacă ştim că moartea lui Napoleon s-a produs mai târziu decât asasinarea lui Cezar, acest lucru se datorează numai faptului că aceste două evenimente au fost cuprinse de conştiinţa istorică a umanităţii care s-a constituit prin conectarea conştiinţelor generaţiilor succesive.[1] Dacă mai facem un pas şi dacă extrapolăm în minte această conştiinţă comună, ajungem la noţiunea de eternitate, fără început şi fără sfârşit. Aceasta constituie baza timpului.

Însă cuvântul “timp” este frecvent folosit cu multe alte sensuri, unele dintre ele chiar surprinzătoare. De exemplu, afirmaţia că “timpul şi mijloacele de realizare a scopurilor [umane] sunt limitate” sugerează că termenul este folosit pentru a reprezenta nu un flux nesfârşit, ci un stoc limitat.[2] Ştiinţele economice abundă în asemenea utilizări lejere ale “timpului”. Un exemplu şi mai evident este utilizarea “însumării în timp” pentru a descrie operaţia prin care se calculează vârsta medie a unui populaţii date. Oricât ar părea de surprinzător, licenţa terminologică îşi are originea în fizică, unde atât un moment în timp, cât şi intervalul dintre asemenea două momente continuă să fie notate, cu lejeritate, cu acelaşi termen, chiar şi după ce distincţia dintre cele două sensuri a devenit imperativă. Istoricul impunerii acestei necesităţi este extrem de instructiv.

Acceptarea, aparent inofensivă, a faptului că afirmaţia “căldura se deplasează întotdeauna dinspre corpurile mai calde către cele mai reci” este o lege fizică a declanşat una dintre cele mai mari crize ale fizicii, care nu este încă rezolvată. Criza s-a datorat faptului că mecanica nu poate să explice deplasarea unidirecţională a căldurii, pentru că mecanica spune că orice mişcare trebuie să fie reversibilă. Pământul, de exemplu, ar fi putut la fel de bine să se învârtească în sens opus pe orbită fără să contrazică vreo lege mecanică.[3] Es-

---

[1] *Cf. observaţiilor lui Bridgman,* Reflections*, p. 320-321, privind continuitatea necesară a observării unui fenomen fizic.*

[2] *Lionel Robbins,* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science *(2nd edn., London, 1948), p. 12. Argumentul că “sunt doar douăzeci şi patru de ore într-o zi” (*ibid.*, p. 15) sporeşte dificultatea cititorului de a înţelege ideea lui Robbins. Oare faptul că într-un metru sunt un milion de microni va face ca spaţiul (pământul) să fie mai abundent?*

[3] Este util să arătăm că, înainte de apariţia acestei crize a fizicii, G. W. F. Hegel, în *The Phenomenology of Mind* (2nd edn., New York, 1931), p. 204 – 205, a constatat că aceeaşi explicaţie ştiinţifică ar funcţiona şi pentru lumea inversată.

te evident că această caracteristică a fenomenelor mecanice corespunde faptului că ecuațiile mecanicii sunt invariabile față de semnul variabilei *t*, care reprezintă "timpul". Acest lucru a dus la opinia că în realitate există două timpuri: un timp reversibil în care au loc fenomenele mecanice şi un timp ireversibil legat de fenomenele termodinamice. Este evident că dualitatea timpului este un nonsens. Timpul curge numai înainte, iar toate fenomenele se produc în acelaşi timp unic.[1]

Dincolo de ideea dualității timpului există confuzia dintre conceptele pe care le-am notat cu *T* şi *t*, o confuzie datorată folosirii aceluiaşi termen, "timp", pentru ambele. De fapt, *T* reprezintă timpul, conceput ca un flux al conştienței sau, dacă doriți, ca o succesiune continuă de momente, însă *t* reprezintă măsurarea unui interval (*T', T"*) cu un *ceas mecanic*. Sau ca să legăm această descriere de discuția privind măsurabilitatea (secțiunea 2 a acestui capitol), *T* este o variabilă ordinală, iar *t*, una cardinală. Faptul că se poate construi o scală cardinală slabă pentru *T* pe baza *t* = Meas *(T'*, *T")* nu înseamnă că este necesar să facem deosebirea dintre *t* şi *T*, chiar dacă trebuie să respingem dualitatea timpului.

Tocmai diferența esențială dintre legile temporare care sunt funcții de *T* şi cele care sunt funcții de *t* impune o distincție între cele două concepte. Dacă ni se întâmplă să urmărim un film care prezintă jungle mlăştinoase pline de dinozauri, noi ştim că evenimentele pe care încearcă să le descrie filmul au avut loc înainte de fondarea Romei. Motivul invocat în acest caz este acela că legea care guvernează aceste evenimente – presupunând că există vreunul – este, ca şi legea entropiei, o funcție de *T*. Pe de altă parte, un film al unui fenomen pur mecanic nu ne ajută să plasăm în timp evenimentul. Un pendul se mişcă şi o piatră cade în acelaşi fel indiferent de momentul în care evenimentul se produce în timp. Legile mecanice sunt funcții numai de *t* şi, de aceea, sunt invariabile față de timp. Cu alte cuvinte, *fenomenele mecanice sunt atemporale.*

Fiindcă numai în termodinamică, dintre toate ramurile fizicii, legile sunt funcții de *T*, nu a fost imperios ca fizica să elimine utilizarea ambiguă a "timpului". Însă este greu de înțeles de ce alte ştiințe, în care situația nu este aceeaşi ca în fizică, au ignorat în mare problema. Cu atât mai mare este meritul lui Schumpeter pentru că a subliniat, în ultimele sale scrieri, diferența dintre timpul *istoric* şi cel *dinamic*, prin care înțelegea *T* şi, respectiv, *t*.[2] Totuşi, originea acestei deosebiri nu se află în ştiințele istorice (evolutive), ci – aşa cum am văzut – în miezul fizicii, între mecanică şi termodinamică.

---

[1] Cf. Bridgman, Logic of Modern Physics, p. 79. Poate că ar mai trebui să arăt că imposibilitatea celor doi observatori de a-şi sincroniza ceasurile nu dovedeşte multiplicitatea timpului. Aşa cum poate demonstra oricine această imposibilitate nu poate fi explicată fără a raporta evenimentele din ambele sisteme la o bază comună pentru timp.

[2] *Joseph A. Schumpeter,* Essays*, ed. R.V. Clemence (Cambridge, Mass., 1951), p. 308 şi , în special, lucrarea aceluiaşi* History of Economic Analysis *(New York, 1954), p. 965n5.*

11. Previziuni temporale şi timpul indicat de ceas. De când vechii astronomi au reuşit să prezică eclipsele, admirația noastră pentru precizia cu care fizica – termenul în sens restrâns, excluzând termodinamica – poate să prezică evenimentele viitoare a crescut continuu. Însă motivele pentru care numai fizica deține această capacitate rămâne obscură. Explicația obişnuită că viitorul este determinat exclusiv de condițiile inițiale (prezente) şi că, dintre toate ştiințele, doar fizica a reuşit să determine aceste condiții prin măsurători conține mai multe întrebări decât răspunsuri. În orice caz, ne implică în controverse tulburi legate de determinismul strict.[1]

Cauza imediată a predictibilității legilor temporale ale fizicii este faptul că ele sunt toate funcții ale *t*, adică, ale măsurării intervalului-timp cu un *ceas mecanic*. O asemenea lege ne spune, în esență, următoarele: vă fixați ceasul mecanic la "zero", exact în momentul în care lăsați să cadă o monedă din vârful turnului din Pisa; vârful acului ceasului va ajunge la marcajul t_0 exact în momentul în care moneda atinge solul. Aşa cum ne arată acest exemplu, orice lege temporală a fizicii pure nu este nimic altceva decât enunțarea unui paralelism temporar între două fenomene mecanice, dintre care unul este un ceas mecanic. Din aceasta rezultă că toate fenomenele mecanice, inclusiv cel al ceasului, sunt paralele în ansamblul lor. De aceea, în principiu am putea alege oricare dintre aceste fenomene pentru a servi ca bază comună pentru enunțul paralelismului. Parțial, noi am procedat tot aşa.

Ideea pe care vreau să o subliniez este că previziunea fizică este o relație simetrică: am putea la fel de bine să spunem că "corpul care cade" prezice "ceasul" sau, în acest sens, oricare alt fenomen mecanic. Atunci, de ce preferăm un mecanism de ceas tuturor celorlalte fenomene mecanice ca referință-standard?

De la cei câțiva fizicieni care au analizat problema "ceasului" aflăm că alegerea este determinată de condiția ca mecanismul concret trebuie să fie liber, în măsura posibilă, de influența factorilor care nu sunt pur fizici. Aceasta înseamnă că acel ceas trebuie să fie aproape atemporal sau, cu alte cuvinte, aproape insensibil la avansul entropiei. Aşa cum observă corect Eddington, cu cât "ceasul" este mai bun, cu atât mai puțin indică el trecerea timpului.[2] Iată de

[1] *Controversa se referă la faptul dacă doctrina metafizică a determinismului strict se confruntă cu respingerea ei în domeniul fenomenelor vieții. Problema este extrem de complexă. Fără a părăsi terenul ferm, putem prezenta o dovadă critică, deşi nu prea concludentă, împotriva determinismului strict: mai mulți embrioni au fost mutilați în diverese etape, dar până la urmă ei s-au dezvoltat ca indivizi normali. Fenomenul, căruia H. Driesch, în* The Science and Philosophy of the Organism *(London, 1908), I, 59 şi urm., 159-160, ia dat numele de* echifinalitate*, e cunoscut mai bine sub forma refacerii şi reglării organismelor vii. Vezi şi Bertalanffy,* Problems of Life*, p. 59, 142-143, 188-189.*

[2] *Eddington,* Nature of Physical World*, p. 99.*

ce Einstein considera atomul care vibrează cel mai bun mecanism de ceas pentru fizică.[1]

Putem înțelege perfect de ce, dacă fizica pură este un sistem închis, ea are nevoie de un ceas pur mecanic. Însă această necesitate internă nu explică şi de ce noi asociem fluxul timpului cu mişcarea stelelor, a nisipului dintr-o clepsidră, a unui pendul – toate fiind ceasuri mecanice. Această asociere precede cu secole bune concepțiile moderne despre ceas. Pe de altă parte, fizica nu oferă nici o dovadă că ora care s-a scurs pe ceas este egală cu cea care tocmai începe.[2] Intervalele de timp nu pot fi suprapuse pentru a constata *direct* dacă sunt egale. Totuşi, avem convingerea fermă că ele sunt aşa, că timpul curge constant, ceas de ceas – cum credea şi Newton. Poate că motivul pentru care noi credem că ceasul arată cât de repede curge timpul este cel sugerat de Karl Pearson: în fiecare oră a ceasului se află închisă "aceeaşi cantitate de conştiință".[3] Ideea ar putea fi, totuşi, acceptată numai pentru două intervale infinitesimale consecutive. Există unele dovezi că orele par mai scurte pe măsură că îmbătrânim, deoarece – aşa cum am arătat – conținutul conştiinței noastre creşte cu o rată descrescătoare. Pe baza dovezilor disponibile în prezent, aceasta este tot ceea ce putem spune despre admirația pe care o au oamenii de ştiință şi profanii față de prezicerea evenimentelor viitoare în funcție de timpul indicat de ceas.

Dar, din nou, o admirație justificată s-a transformat într-o evaluare părtinitoare. Astfel, uneori, putem constata o intenție dezaprobatoare în afirmația că termodinamica nu are capacitatea de previziune. Fapt este că legea entropiei ne spune numai că, să zicem, după ora indicată de ceas entropia universului va fi mai mare, dar nu şi cu cât.[4] Este clar că prezicerea în funcție de timpul indicat de ceas este imposibilă într-un domeniu al fenomenelor – cum este cel al termodinamicii – în care toate legile temporale sunt funcții exclusiv de *T*. Însă nu înțeleg de ce trebuie să le negăm acestor legi capacitatea de a prezice viitorul.

---

[1] *Pentru diversele opinii privind problema "ceasului", vezi Bridgman,* Nature of Physical Theory*, p. 73; Erwin Schrödinger,* What is Life? *(Cambridge, Eng., 1944), p. 84 şi urm.; Weyl,* Space, Time, Matter*, p. 7-8.*

[2] *Karl Pearson,* The Grammar of Science *(Everyman Library ed., London, 1937), p. 161-162; Henry Poincaré,* The Foundations of Science *(Lancaster, Pa., 1946), p. 224-225.*

[3] *Pearson,* ibid.*, p. 159.*

[4] *Cf. W.J. Moore,* Physical Chemistry *(2nd edn., Englewood Cliffs, N.J. 1955), p. 23; Margenau,* Nature of Physical Reality*, p. 210-211; Philipp Frank, "Foundations of Physics",* International Encyclopedia of Unified Science *(Chicago, 1955), vol. I, part 2, p. 449. Se poate afirma că prima lege este, totuşi, predictivă în funcție de timpul indicat de ceas; totuşi, constanta energiei totale reprezintă mai degrabă un caz fără sens al legii timpului indicat de ceas. Poate că ar trebui să explicăm şi că legea a treia, denumită în mod obişnuit legea lui Nernst, afirmă în esență că valoarea zero a temperaturii absolute nu poate fi niciodată atinsă.*

Să presupunem, aşadar, că am cunoaşte o a patra lege a termodinamicii – care are putea fi totuşi descoperită în orice moment. Să mai presupunem că această lege exprimă faptul că o nouă variabilă de stare, să zicem, *I*, este o funcție de *T*. În acest caz am putea considera noua lege sau legea entropiei drept "ceas termodinamic" şi am formula restul legii exact în aceeaşi formă predictivă, ca şi în cazul legii corpurilor care cad: când ceasul termodinamic va arăta I_0, entropia sistemului va atinge simultan nivelul E_0. Acest exemplu ne dovedeşte, dacă nu se confirmă explicația lui Pearson privind rata constantă a fluxului timpului, că nu poate fi nici o diferență între prezicerea în funcție de timpul indicat de ceas şi prezicerea în funcție de orice săgeată a timpului. (Şi chiar dacă s-ar fi dovedit că ideea lui Pearson are o bază reală, superioară prezicerii în funcție de timpul indicat de ceas are numai o justificare antropomorfă.) Dacă, totuşi, am ajuns la o părere contrară, că termodinamica nu are nici o valoare predictivă, acest lucru se datorează faptului că acolo problema este complicată de un alt factor: în termodinamică există *numai o singură* lege cu adevărat temporală, legea entropiei. Însă, desigur, o singură lege este inutilă pentru prezicere: nici o lege nu poate să fie propriul său "ceas". Dificultatea este de acelaşi fel ca şi cea inerentă oricărei definiții implicite.

Mai mult, nu există nici o rațiune ca în orice domeniu de cercetare fenomenele să fie paralele cu cel al ceasului mecanic. Numai dogma că toate fenomenele sunt la bază mecanice ar putea justifica o asemenea rațiune. Dar, aşa cum am subliniat deseori, dogma mecanicistă a fost abandonată chiar şi de ştiințele fizicii. De aceea, ar trebui să considerăm ca pe o dovadă de maturitate îndepărtarea ştiințelor de convingerea că toate legile temporale trebuie să fie funcții ale timpului indicat de ceas. Ori de câte ori s-a produs, această îndepărtare a adus beneficii neaşteptate. De exemplu, unelte fenomene biologice care păreau extrem de neregulate când erau proiectate pe o scară a timpului indicat de ceas au demonstrat că se supun unor reguli foarte simple, când sunt comparate cu unele fenomene biologice care servesc drept "ceas".[1]

Sperând că această lucrare îşi va atinge unul dintre principalele sale obiective, anume, acela de a demonstra că procesul economic ca întreg nu este un fenomen mecanic,[2] trebuie să constat aici că abandonarea formulei lui Clément Juglar privind ciclurile economice a reprezentat un pas în direcția corectă. Într-adevăr, această formulă presupune existența unui paralelism strict între activitatea economică şi un ceas mecanic – deplasarea petelor solare. Pe de altă parte, barometrul economic de la Harvard, oricât de nefericit i-a fost sfârşitul, reflectă o abordare mai corectă a aceleiaşi probleme. În ultimă instanță, orice tip similar de barometru arată o relație paralelă între unele fenomene economice, dintre care unul serveşte drept "ceas" – un ceas economic, adică.

---

[1] *Cf. P. Lecomte du Noüy,* Biological Time *(New York, 1937), p. 156 şi urm.*

[2] *Şi chiar dacă în această privință mă lupt cu o sperietoare, este cu atât mai bine pentru celelalte teze ale mele care depind de valabilitatea acestei idei.*

Majoritatea studiilor ulterioare privind ciclurile economice adoptă, de fapt, acelaşi punct de vedere. Rezultatele concrete ar putea să nu fie suficient de impresionante; de aceea, îndoielile privind existența unui *paralelism invariant* între diversele aspecte ale activității economice nu sunt nejustificate. Totuşi, ideea alternativă că avansul întregului proces economic poate fi descris printr-un sistem de ecuații diferențiale cu timpul indicat de ceas ca variabilă independentă – o idee care stă la baza multor modele macrodinamice – este, cu o mare probabilitate, viciată *ab ovo*.

12. Mecanică şi probabilitate. Pentru a proceda sistematic, am avut în vedere până acum numai acele date pe care un sociolog le poate afla din termodinamica clasică. Însă istoria are un epilog foarte important.

Este destul de greu nu numai pentru fizicieni, ci şi pentru alți oameni de ştiință să ajungă la aceeaşi părere în ceea ce priveşte lovitura dată supremației mecanicii de ştiința căldurii. Fiindcă singura modalitate prin care omul poate acționa direct asupra materiei este prin împingere sau prin tragere, nu ne putem imagina cu uşurință vreun agent din universul fizic care să aibă o calitate diferită. Aşa cum sublinia, în special, lordul Kelvin, mintea umană poate înțelege clar un fenomen, numai dacă poate reprezenta acel fenomen printr-un *model mecanic*. Nu este de mirare că, de când a apărut termodinamica, fizicienii şi-au îndreptat eforturile spre reducerea fenomenului caloric la locomoție. Rezultatul a fost o nouă termodinamică, cunoscută mai bine sub numele de mecanică statistică.

Înainte de toate, ar trebui să înțelegem că, în această nouă disciplină, legile termodinamicii au fost păstrate exact în aceeaşi formă pe care le-a dat-o Clausius. Însă semnificația conceptelor de bază şi explicația dată echilibrului termodinamic s-au modificat radical. Dacă ignorăm subtilitățile tehnice, noua rațiune de a fi este relativ simplă: căldura constă în mişcarea *neregulată* a particulelor, iar echilibrul termodinamic este rezultatul unui proces *de amestecare* (a particulelor şi a vitezelor lor) care continuă de la sine. Însă trebuie să scot în evidență o dificultate inițială care încă reprezintă piatra de încercare a mecanicii statistice. Amestecarea spontană nu a fost niciodată definită corespunzător. Analogii cum ar fi amestecarea cărților de joc sau bătutul unui ou au fost folosite în încercarea de a explica semnificația termenului. Printr-o analogie şi mai şocantă, procesul a fost asociat cu devastarea completă a unei biblioteci de către o mulțime *dezordonată*.[1] Nimic nu este *distrus* (prima lege a termodinamicii), însă totul este împrăştiat în cele patru vânturi.

Prin urmare, conform mecanicii statistice, degradarea universului ar fi şi mai extinsă decât cea imaginată de termodinamica clasică: aceasta cuprinde nu numai energia, ci şi structurile materiei. Aşa cum spun fizicienii, evitând termenii tehnici:

---

[1] *Erwin Schödinger,* Science, Theory, and Man*, (New York, 1957), p. 43-44.*

În natură există tendința constantă ca ordinea să se transforme în dezordine.

Atunci, dezordinea creşte continuu: universul tinde, astfel, către haos, o idee şi mai greu de acceptat decât moartea calorică.

În acest cadru teoretic, este normal ca entropia să fi fost redefinită ca măsură a gradului de dezordine.[1] Dar aşa cum au arătat unii filosofi şi fizicieni la unison, dezordinea este un concept extrem de relativ, dacă nu complet impropriu: ceva se află în dezordine numai raportat la un obiectiv, ba chiar scop.[2] Cu atât mai puțin putem imagina felul în care dezordinea poate fi măsurată ordinal. Mecanica statistică ocoleşte problema cu ajutorul a două principii de bază:

A. Dezordinea unei microstări este măsurată ordinal prin probabilitatea macrostării corespunzătoare.

B. Probabilitatea unei macrostări este proporțională cu numărul microstărilor corespunzătoare.[3]

O microstare este o stare a cărei descriere cere ca fiecare individ implicat să fie numit. "Dl X în salon, dl şi d-na Y în camera de zi" este un exemplu de microstare. Macrostarea corespunde unei descrieri fără nume. Astfel, exemplul precedent corespunde macrostării "un bărbat în salon, un bărbat şi o femeie în camera de zi". Dar, la fel de bine, ar putea să aparțină macrostării "o persoană în salon, două persoane în camera de zi". Această observație ne arată că gradul de dezordine calculat după regula B – care nu este alta decât regula lui Laplace – depinde de felul în care microstările sunt grupate în macrostări. Un al doilea factor care afectează aceeaşi măsurătoare este criteriul care stabileşte dacă o microstare dată este numărată sau nu. Astfel, în exemplul de mai sus contează dacă Emily Post stabileşte că "Dl Y în salon, dl X şi d-na Y în camera de zi" este o microstare neavenită într-o societate bine educată.

Formula cea mai veche, dar şi de bază care leagă gradul de dezordine de entropia unei microstări este aceea a lui Boltzmann:

(4) Entropie = $k \log n$

în care k este o constantă fizică şi n numărul microstărilor *echivalente*. Ludwig Boltzmann a ales criteriile pentru echivalența microstărilor şi pentru determinarea mulțimii de microstări permisibile cu intenția ca (4) să dea întotdeauna aceeaşi valoare ca (3), adică, raportul dintre energia latentă şi temperatura

---

[1] *Pentru o tratare adecvată a subiectului, vezi P.W. Bridgman,* The Nature of Thermodynamics *(Cambridge, Mass., 1941), p. 166 şi urm.*

[2] *Bergson,* Creative Evolution*, p. 220 şi urm. şi* passim*; Bridgman*, Nature of Thermodynamics*, p. 173.*

[3] *Cf. Margenau,* Nature of Physical Reality*, p. 279 şi urm.*

absolută. Însă, ulterior, s-a constatat că statistica lui Boltzmann nu realizează întotdeauna concordanța dintre entropia clasică şi cea statistică. Noile mecanici statistice, Bose-Einstein şi Fermi-Dirac, a trebuit să fie neutralizate pentru a introduce noile fapte în (4).[1] Aceasta demonstrează foarte clar că arbitraritatea dublă presupusă de regula B trebuie, până la urmă, să elimine orice încercare de a determina microstările şi macrostările pe baza unor considerațiuni pur formale.[2]

Deşi fiecare problemă discutată până acum indică o anume lacună a fundamentului pe care se sprijină măsurarea dezordinii, toate sunt de o simplitatea elementară. Prin urmare, ele pot cu greu să justifice recunoaşterea rară dar surprinzătoare a faptului că conceptul de entropie statistică "este greu de înțeles chiar de fizicieni".[3] În măsura în care este vorba de simple fapte, noi ştim că încă de la apariție entropia statistică a fost obiectul unei critici severe şi încă este. Deşi riscurile unor opinii exprimate de profani sunt şi mai mari într-o asemenea situație, doresc să arăt că originea dificultăților se află în pasul pe care îl face entropia statistică, căpătând un sens suplimentar – altul decât indicele de dezordine.

Pentru a lămuri problemele, trebuie să aflăm răspunsul la întrebarea dacă dezordinea este măsurabilă ordinal. Atunci, va fi evident că nu ar fi nimic rău în alegerea acelui indice al dezordinii care este calculat conform principiilor A şi B, *cu condiția ca indicele obținut astfel să corespundă faptelor descrise de legea entropiei*, în sensul că ea creşte o dată cu *T*. Dar, după cum ştim bine, există infinit de multe reguli care dau un indice al dezordinii la fel de bun. Prin urmare, nu este obligatoriu ca noi să alegem A şi B. Totuşi, alegerea este mai convenabilă: duce la formula simplă a entropiei dezordinii. (Din nou, trebuie să presupunem că valorile de la (3) şi (4) coincid în mod necesar întotdeauna.) Ceea ce vreau să subliniez acum este un lucru elementar: din faptul că A şi B servesc ca regulă şi pentru calcularea probabilității lui Laplace *nu rezultă că indicele dezordinii este o probabilitate*. Desigur, nu se va schimba nimic dacă în A şi B cuvântul "probabilitate" ar fi înlocuit cu "măsurare relativă" sau cu oricare alt termen.[4] Mecanica statistică susține, totuşi, ideea că indicele de dezordine calculat conform A şi B reprezintă, în acelaşi timp, *probabilitatea fizică a macrostării corespunzătoare care urmează să apară*. Tocmai această fază,

---

[1] *Schrödinger,* Science, Theory, and Man*, p. 212 şi urm.*

[2] *Cf. criticii pe care i-am adus-o doctrinei probabilității a lui Carnap, într-o lucrare retipărită în prezenta, "The Nature of Expectation and Uncertainty", (1958), section IV.*

[3] *D. Ten Haar, "The Quantum Nature of Matter and Radiation", în* Turning Points in Physics, *R.J. Blin-Stoyle et al. (Amsterdam, 1959), p. 37.*

[4] *O observație anterioară (secțiunea 5 din acest capitol) ilustrează tocmai acest punct de vedere. Din simplul fapt că aceleaşi propoziții descriu o structură atât geometrică, cât şi socială nu rezultă că indivizii şi asociații lor sunt puncte şi linii.*

când entropia capătă un dublu sens, constituie cea mai critică relație din cadrul logic al noii termodinamici.

Este un lucru ultraelementar faptul că, dacă un sistem este guvernat de legi rigide, cum sunt cele ale mecanicii, el trece dintr-o microstare într-alta într-o succesiune care este determinată în întregime de acele legi. Prin urmare, nu există absolut nici un loc într-un asemenea cadru pentru un agent aleatoriu, adică pentru probabilitatea fizică. Totuşi, mecanica statistică nu oferă nici o justificare pentru introducerea probabilității într-un sistem controlat de legile mecanicii. Aceasta este *teorema* ergodică. Această teoremă afirmă că densitatea relativă a frecvenței cu care apare o microstare într-o istorie determinată rigid a unui sistem mecanic tinde spre o limită definită în timp ce *t* creşte nedefinit.[1] Esența teoremei poate fi uşor demonstrată cu un exemplu aritmetic simplu: frecvența relativă a lui “5” din succesiunea zecimală de 1/7 tinde la limită spre 1/6. Mecanica statistică pune semnul egalității între această limită ergodică şi probabilitatea fizică. Nu ar exista nici o obiecție împotriva acestei proceduri dacă “probabilitatea” ar fi interpretată în sensul subiectiv – adică sub formă de indice al incertitudinii mintale datorate incapacității noastre de a măsura condițiile inițiale sau, uneori, de a rezolva complet ecuațiile mişcării. Totuşi, nu aceasta este cazul: limita ergodică este luată în considerație pentru a reflecta intervenția medie a unui factor aleatoriu fizic. Explicația aritmetică de mai sus arată clar că nu are sens să spunem că există o probabilitate egală cu 1/6 ca următoarea cifră zecimală să fie “5”; această cifră nu va apărea niciodată după “1”, ci întotdeauna după “8”.

Trecem acum la analiza unora dintre cele mai importante consecințe ale presupusei echivalențe dintre indicele de dezordine şi probabilitatea fizică. Pentru început, admitem că o lege fizică, legea entropiei, devine acum o tautologie. Cu cât este mai mare dezordinea, cu atât mai mare este şi probabilitatea ca ea să se producă şi atunci este evident că orice sistem închis – cum este natura – are tendința de a trece din orice stare într-alta cu o dezordine mai mare. Evident că legea entropiei nu mai arată ceea ce se va întâmpla cu adevărat – aşa cum se întâmplă în termodinamica clasică – ci numai ceea ce este probabil să se întâmple. Posibilitatea ca dezordinea să se transforme în ordine nu este deci negată. Evenimentul are doar o probabilitate foarte mică.

---

[1] *G.D. Birkhoff, “Proof of the Ergodic Theorem”,* Proceedings of the National Academy of Science*, XVII (1931), 656-660,şi, în special, lucrarea aceluiaşi autor “What Is the Ergotic Theorem?”,* American Mathematical Monthly*, XLIX (1942), 222-226. Evident, există o legătură intimă între teorema ergodică şi teorema Poincaré-Zermelo, care afirmă că un sistem mecanic revine la oricare microstare anterioară, chiar dacă nu atât de aproape cât ne-am dori. (Cf. Bridgman,* Reflections*, p. 262; Max Born,* Natural Philosophy of Cause and Chance*, Oxford, 1949, p. 58-59). Oricât ar părea de ciudat, susținătorii mecanicii statistice o susțin pe prima, însă neagă orice relevanță în cazul celeilalte.*

Însă indiferent cât de mică este probabilitatea evenimentului, în timp evenimentul trebuie să apară de infinit de multe ori. Altfel, coeficientul de probabilitate şi-ar pierde întreaga semnificaţie fizică. Ca urmare, în cadrul eternităţii nelimitate, universul ajunge în mod necesar la haos şi, apoi, renaşte din cenuşă de un număr infinit de ori.[1] Ideea că morţii vor renaşte din rămăşiţele lor pulverizate să trăiască o viaţă în sens invers şi să îşi afle o nouă moarte în ceea ce a fost, iniţial, naşterea lor, este, probabil, foarte ciudată. Totuşi, oamenii de ştiinţă sunt obişnuiţi ca fiecare descoperire să fie profund surprinzătoare. Dacă mulţi fizicieni au pus sub semnul întrebării valoarea explicativă a mecanicii statistice, acest lucru se datorează numai faptului că ideea unui univers care îmbătrâneşte şi întinereşte periodic are o bază falsă.

Obiecţia cea mai comună şi, poate, cea mai eficace este aceea că nici o dovadă faptică nu vine în sprijinul ideii că întinerirea universului are o probabilitate nonnulă: nici un fenomen similar nu a fost observat în natură, fie şi la scară mică. Numai dovezile faptice pot atribui unei probabilităţi calculate "cu creionul pe hârtie" o semnificaţie fizică.[2] Răspunsul obişnuit, că noi nu am fost încă martorii unui sistem care întinereşte, fiindcă nu am cercetat natura destul de mult timp, poate părea – deşi nu total – cel puţin acceptabilă.[3] După părerea mea, răspunsul este, totuşi, fals. Foarte probabil, se va spune că răspunsul este justificat de propoziţia că, dacă aşteptăm suficient de mult, atunci trebuie să se producă un eveniment rar cu o cvasicertitudine. De fapt, justificarea impune propoziţia inversă, şi anume, că un eveniment rar nu poate să apară dacă nu aşteptăm un timp îndelungat. Dar, aşa cum ştim, această ultimă propoziţii este falsă.

Indiferent de unghiul din care privim mecanica statistică, constatăm ceea ce era clar de al început: imposibilitatea explicării procesului unidirecţional prin legi care sunt indiferente faţă de direcţie. În noua termodinamică, această imposibilitate se metamorfozează într-o contradicţie logică a celor două ipoteze de bază: (1) particulele se deplasează conform unor legi rigide şi (2) stările

---

[1] *Autorii care aprobă fără rezerve acest punct de vedere nu sunt o excepţie: de exemplu, P. Frank, "Foundations of Physics" (citat la nota 48 de mai sus), p. 452-453.*

[2] *Valabilitatea acestei afirmaţii este evidenţiată, de fapt, de nevoia introducerii noilor statistici Bose-Einstein şi Fermi-Dirac, conform cărora unele microstări valabile în statistica lui Boltzmann sunt declarate imposibile. Formal, acest lucru poate fi demonstrat cu exemplul meu matematic de mai sus: ar fi absurd să atribuim o limită ergotică nonnulă microstării "9" din secvenţa zecimală 1/7, când raţionăm* a priori *că toate cifrele sunt probabile în mod egal. Această idee stă la baza criticii mele privind doctrina exclusiv subiectivistă a probabilităţii; vezi secţiunea V din lucrarea mea "The Nature of Expectation and Uncertainty" (1958), retipărită în lucrarea prezentă.*

[3] *Chiar şi o autoritate în materie de probabilitate cum a fost Poincaré (citat la nota 46 de mai sus), p. 304, pare satisfăcută de răspuns. Vezi şi K. Mendelssohn, "Probability Enters Physics", în* Turning Points in Physics*, p. 53.*

succed una alteia într-un mod aleatoriu. Nici un susținător al mecanicii statistice – din câte ştiu – nu a negat vreodată această contradicție. Dintre diferitele propuneri de amendare, una este extrem de instructivă. Propunerea are în vedere adoptarea unei "ipoteze speciale" suplimentare, cu ajutorul căreia să se nege contradicția dintre ipotezele (1) şi (2).[1] Totuşi, dacă o ipoteză specială este bine venită, atunci ar fi o extravaganță şi mai mică dacă am admite – aşa cum au făcut unii atomişti antici – că particulele se pot abate liber de la cursul lor normal "în momente foarte incerte şi în locuri la fel de incerte".[2]

Probabil că mulți fizicieni ar respinge chestiunea consistenței logice a termodinamicii statistice făcând observația, rezonabilă până la un punct, că, la urma urmelor, formulele sale funcționează în practică. Totuşi, dintr-o perspectivă intelectuală mai largă, problema este extrem de importantă, deoarece se referă la faptul dacă domeniul fenomenelor, în care cunoaşterea noastră este cea mai bogată şi mai necontroversată, vine în sprijinul existenței legilor evoluționiste sau le neagă. Acesta este motivul pentru care am considerat că este necesar să analizăm rațiunea de a fi a mecanicii statistice mai detaliat, chiar dacă pentru cei care studiază ştiințele sociale o asemenea analiză ar putea ca la început să pară ca o formă de diminuare a importanței.

13. Entropia şi activitatea cu scop. Reorientarea fizicii de la legile rigide la cele stocastice a fost interpretată de mulți ca o dovadă a "liberului arbitru" din natură. S-a susținut că, deoarece nu putem spune care anume atom al unei substanțe radioactive va fi următorul care se va descompune, descompunerea unei asemenea substanțe reflectă existența unei libere voințe a atomului individual, similară aceleia a unui individ uman de a comite un suicid sau nu. Desigur, întrebarea de ce ambele tipuri de indivizi par să nu urmeze nici o regulă este deconcertantă. Oricum, sociologii ştiu că într-o societate *dată* frecvența sinuciderilor este tot atât de stabilă ca şi aceea a atomilor care se descompun dintr-o substanță radioactivă. Tocmai în stabilitatea acestei frecvențe se află inexorabilitatea legilor stocastice. Totuşi, faptul că probabilitatea a fost introdusă în termodinamică printr-o scamatorie logică plasează legea statistică a entropiei pe o bază diferită comparativ cu toate celelalte legi stocastice ale fizicii. După părerea multora, mecanica statistică a lipsit, astfel, legea entropiei de inexorabilitatea pe care trebuie să o aibă întreaga lege a naturii.

Aceasta are legătură cu o poveste interesantă a lui J. Clerk Maxwell. El a imaginat un demon minuscul postat lângă o uşă batantă microscopică dintr-un perete care separă două gaze, A şi B, cu temperaturi egale. Demonului i se cere să deschidă şi să închidă uşa "pentru a permite numai moleculelor mai iuți să treacă de la A la B şi numai celor mai lente să treacă de la B la A". Evident, demonul poate să facă, astfel, ca gazul din B să fie mai cald decât cel din A.

[1] *P. Frank, "Foundations of Physics", p. 452.*
[2] *Lucretius, De rerum natura, II, 218-220.*

Aceasta înseamnă că el poate să elibereze energia latentă şi deci să încalce legea entropiei din termodinamica statistică.[1]

Chiar de când a scris Maxwell povestea (1871), aceasta a constituit obiectivul unei controverse care, cred eu, este fără conținut. Analizată din punct de vedere al valorii sale nominale, povestea conține un conflict între teza că legile fizicii sunt inexorabile şi explicația statistică a fenomenelor termodinamice. Din această perspectivă, punctul de vedere a lui Maxwell corespunde eliminării conflictului prin susținerea tezei şi atacarea explicației. Dar cineva ar putea la fel de bine să accepte explicația statistică şi să respingă teza. A doua variantă corespunde argumentului, susținut cu entuziasm de către toți vitaliştii, că o ființă – aşa cu se întâmplă cu demonul lui Maxwell – are puterea de a sfida legile materiei. Tocmai acest ultim argument a făcut ca povestirea să capete o importanță covârşitoare. Totuşi, ca multe alte paradoxuri, şi al lui Maxwell constituie încă o enigmă intelectuală. De aceea, povestea nu poate servi ca bază pentru vreun argument ştiințific.[2]

Totuşi, demonul lui Maxwell şi-a păstrat faima. Povestea a avut o mare influență asupra orientării ştiințelor biologice. Pentru început, ne simțim obligați să recunoaştem diferența categorică dintre *amestecare* şi *sortare*. În termodinamică, noi nu ne întrebăm de unde vine energia pentru a amesteca universul, chiar dacă ştim foarte bine că trebuie să depunem un efort pentru a bate un ou sau a amesteca cărțile. Amestecarea universului – ca şi aceea a moleculelor de gaz care îl înconjoară pe demon – continuă de la sine: este automată. Dar nu la fel se întâmplă cu sortarea: Maxwell a inventat un demon, nu un dispozitiv mecanic, pentru această activitate. "Sortarea este prerogativa minții sau a instinctului" constată Eddington şi cu greu l-ar mai putea contesta cineva astăzi.[3]

De fapt, cu cât mai profund pătrund biologii în cadrul transformărilor biologice, cu atât mai surprinşi sunt de "specificitatea uimitoare cu care unitățile biologice elementare aleg dintre materialele de construcție disponibile tocmai pe «cele care trebuie» şi le adaugă tocmai în locul potrivit".[4] Indiferent de slăbiciunea lor filosofică, toți recunosc că asemenea procese ordonate, care sunt

---

[1] *Maxwell,* Theory of Heat *(citat la nota 32 de mai sus), p. 338-339.*

[2] *Nu au lipsit încercările de a demonstra absurditatea poveştii. De obicei, ele se concentrează asupra ideii că un demon cu existență fizică trebuie să consume energie liberă şi, astfel, să mărească entropia întregului sistem: el nu îşi poate îndeplini sarcina "fără nici o cheltuială de energie", cum susținea Maxwell (ibid.). Însă nu există nici o dovadă* directă *că demonul nu poate să elibereze mai multă energie decât consumă. Pur şi simplu, pentru a invoca inexorabilitatea legii entropiei înseamnă să omitem elementul esențial al paradoxului. (Pentru o abordare interesantă a poveştii lui Maxwell, vezi Bridgman,* Nature of Thermodynamics*, p. 155 şi urm., p. 208 şi urm.*

[3] *Eddington,* Nature of Physical World*, p. 93.*

[4] *Bertalanffy,* Problems of Life*, p. 29.*

“mult mai complicate şi mult mai perfecte decât orice dispozitiv automat cunoscut în tehnologie în prezent”, apar numai în structurile purtătoare de viață.[1] Această activitate specifică a organismelor vii este reprezentată cât se poate de clar de demonul lui Maxwell, care din mediul său extrem de haotic selectează şi dirijează particulele de gaz cu un *scop* definit. De aceea, nu este surprinzător faptul că termodinamica şi biologia s-au apropiat tot mai mult şi că entropia ocupă acum un loc proeminent în cazul explicării proceselor biologice.[2]

Mă grăbesc să adaug că această evoluție nu justifică concepția ultravitalistă că structurile vii pot sfida legile *materiei elementare*. Aceste legi sunt inexorabile. Totuşi, tocmai acest argument indică problema reală a controversei vitaliste. Dat fiind că până şi o celulă simplă este o structură înalt ordonată, cum este posibil ca o asemenea structură să evite aruncarea ei în dezordine de legea inexorabilă a entropiei? Răspunsul ştiinței moderne are un iz economic clar: un organism viu este o *întreprindere cu activitate constantă* care îşi păstrează structura înalt ordonată absorbind entropie joasă din mediu, pentru a compensa degradarea entropică căreia i se supune continuu. Oricât de surprinzătoare ar fi pentru bunul simț, viața nu se hrăneşte cu simpla materie şi cu simpla energie, ci – aşa cum a arătat corect Schrödinger – cu entropie joasă.[3]

Totuşi, sortarea nu este un proces natural. Adică, nici o lege a materiei elementare nu afirmă că există sortare care să funcționeze de la sine în natură; dimpotrivă, noi ştim că amestecarea este legea universală a materiei elementare. Pe de altă parte, nici o lege nu interzice sortarea la un nivel mai înalt de organizare. De aceea, contradicția aparentă dintre legile fizicii şi calitatea distinctivă a structurilor purtătoare de viață.[4]

Fie că analizăm biochimia internă a unui organism viu, fie comportamentul său exterior, constatăm că acesta sortează continuu. Tocmai prin această activitate specifică materia vie îşi menține nivelul propriu de entropie, deşi organismul *individual* sucombă până la urmă în fața legii entropiei. Aşadar, nu este nimic rău în a spune că viața se caracterizează prin lupta împotriva degradării entropice a materiei simple.[5] Dar ar fi o mare greşeală dacă am consi-

---

[1] *Ilya M. Frank, “Polymers, Automation and Phenomena of Life”,* Izvestia*, Sept. 11, 1959. Traducerea în limba engleză în* Soviet Highlights*, I (1959), No. 3.*

[2] *Această legătură strânsă este admirabil explicată într-o viziune unică în importanta cărticică deja citată: Schrödinger,* What is Life?

[3] Ibid.*, cap. iv. Sămânța acestei idei a pus-o Ludwig Boltzman, primul care a subliniat că energia liberă este obiectul luptei pentru a trăi.*

[4] *Joseph Needham, “Contributions of Chemical Physiology to the Problem of Reversibility in Evolution”,* Biological Reviews*, XII, (1938), 248-249.*

[5] *Bergson,* Creative Evolution*, p. 245-246, este cunoscut pentru faptul că şi-a prezentat punctul de vedere mai articulat şi mai insistent decât oricare alt filosof. Diversele acuzații de misticism aduse lui nu mai sunt juste, dacă au fost vreodată.*

dera că această afirmație susține că viața poate preveni degradarea întregului sistem, inclusiv a mediului. Entropia întregului sistem trebuie să crească, fie că e viață, fie că nu e.

Totuşi, îmi permit să constat că acest caz nu este complet închis o dată cu ultima explicație. Acum ne confruntăm cu o problemă poate chiar mai grea: creşterea entropiei este mai mare când există viață decât când nu există?[1] *Pentru că dacă prezența vieții contează, atunci viața trebuie să aibă un anume efect asupra legilor fizicii*. Cunoştințele noastre obişnuite privind schimbarea mediului material cauzată de biosferă pare să ducă la ideea că viața accelerează degradarea entropică a întregului sistem. De fapt, dacă sunt examinate îndeaproape, multe observații întâmplătoare ale fizicienilor privind procesul vieții par să demonstreze că împărtăşesc, oricât de inconştient, şi convingerea "vitalistă".

1 *Bergson*, ibid., *susține că viața întârzie creşterea, însă nu oferă şi dovezile necesare.*

4. EVOLUȚIA FAȚĂ DE MECANICĂ

1. Procese ireversibile şi irevocabile. Ideea că procesul vieții poate fi inversat poare atât de absurdă pentru orice minte umană, încât nu apare nici ca mit în religie sau în folclor. Dovada milenară că viața merge întotdeauna numai într-o direcție este suficientă ca demonstrație a ireversibilității vieții pentru o minte obişnuită, dar nu şi pentru ştiință. Dacă ştiința ar respinge propoziția care decurge logic din fundamentul său teoretic, numai fiindcă realizarea sa faptică nu a fost observată niciodată, cea mai mare parte a tehnologiei moderne nu ar exista. Este corect faptul că imposibilitatea nu poate constituie cuvântul de ordine în ştiință. De aceea, dacă o piatră de hotar a ştiinței este dogma că toate fenomenele sunt guvernate de legi mecanice, ştiința trebuie să admită că inversarea sensului vieții este fezabilă. Ideea că acceptarea acestei idei produce un mare disconfort intelectual este evidențiată de faptul că, se pare, nici un reprezentant al şcolii clasice nu a prezentat-o în mod deschis. Termodinamica clasică, prin oferirea dovezilor – valabile conform codului de procedură ştiințifică – că până şi în domeniul fizicii există procese ireversibile, a împăcat poziția ştiințifică cu cea acceptată, în general, de bunul simț. Totuşi, după ce mecanica statistică a început să ne învețe, cu o îndrăzneală şi mai mare decât mecanica clasică, că toate fenomenele sunt virtual reversibile, reversibilitatea universală a devenit obiectul unei controverse speciale. Din fizică, controversa a ajuns în biologie, în care problema joacă un rol şi mai important.

Având în vedere discuția din secțiunea 12 din capitolul precedent, ne aşteptăm ca această controversă să aibă un grad de implicare foarte mare. Din păcate, a devenit şi mai încâlcită datorită faptului că “reversibilitatea” a fost folosită cu sensuri diferite de diferiți autori şi, de aceea, cu alt sens decât în mecanică. Astfel, se spune că un proces este *reversibil* dacă, şi numai dacă, poate urma acelaşi curs, fază cu fază, în ordine inversă. Totuşi, este evident că nu acesta este sensul în care este folosit termenul, de exemplu, de Joseph Needham în afirmația sa că fenomenele biologice sunt reversibile, deoarece miceliile de proteine “se rup şi se refac continuu”[1]. De fapt, procesul acestei demonstrații este ireversibil după terminologia mecanicii.

O sursă a acestei confuzii este aceea că numai doi termeni, reversibil şi ireversibil, se folosesc în mod obişnuit pentru a trata problema, care este, într-adevăr, trihotomă. Aspectele relevante ale unui proces impun împărțirea fenomenelor ireversibile – pentru a folosi forma tare a negației logice – în două categorii.

---

[1] *Joseph Needham, “Contributions of Chemical Physiology to the Problem of Reversibility in Evolution”,* Biological Reviews*, XII (1938), 225*

Prima categorie a "nonreversibilității" constă din toate procesele care, deşi nereversibile, pot reveni la oricare dintre fazele atinse anterior. Scurgerea vehiculelor pe inelele de trafic ne vine imediat în minte, însă procesul prin care un copac creşte şi îşi pierde frunzele în fiecare an pare un exemplu şi mai bun. Procese ca acestea sunt nonreversibile, dar nu irevocabile. Le putem considera, pur şi simplu, *ireversibile*. Desigur, în expresia "istoria se repetă", istoria este concepută ca un proces ireversibil în sens restrâns.

A doua categorie a "nonreversibilității" constă din procesele care nu pot trece printr-o stare decât o dată. Desigur, un asemenea proces este nonreversibil, însă *irevocabil* ar descrie mai bine proprietatea sa distinctă. Degradarea entropică a universului din perspectiva termodinamicii clasice este un proces irevocabil: energia liberă odată transformată în energie latentă nu mai poate fi recuperată niciodată.

O altă sursă de confuzie în ceea ce priveşte reversibilitatea conceptului însuşi de proces. Oricât ar părea de ciudat, procesul din întregul univers este un concept mult mai clar decât cel care are loc într-un singur microorganism. Simpla idee de proces parțial impune, în mod necesar, efectuarea unor incizii în întreg. Aceasta, aşa cum am arătat, creează probleme fără soluție. Dar, cel puțin, nu vom pierde din vedere locul în care trebuie să tăiem. Contează enorm dacă procesul din exemplu lui Needham conține viața dintr-un singur miceliu de proteină sau dintr-un număr nelimitat. Pentru că, în primul caz, există motive serioase de a considera procesul irevocabil; totuşi, al doilea proces este, fără îndoială, ireversibil.[1]

2. Evoluție, irevocabilitate şi săgeata timpului. Tocmai fiindcă ştiința a început să vorbească de evoluție în legătură cu fenomenele biologice, noi înțelegem, în general, prin evoluție *"istoria unui sistem care suferă schimbări ireversibile"*.[2] (De fapt, termenul ar trebui să fie "irevocabil".) Existența legilor evoluționiste în natură depinde de faptul dacă există fenomene irevocabile: existența numai a fenomenelor ireversibile – în sens restrâns – nu este suficientă. Cu atât mai puternică este, aşadar, negarea legilor evoluționiste de către reversibilitatea universală proclamată de mecanica statistică. Astfel, mulți oameni de ştiință au fost determinați să susțină că evoluția este aparentă: un fenomen poate sau nu poate să pară evolutiv în funcție de unghiul din care privim sau de volumul de cunoştințe pe care le avem.

Un scurt exemplu de asemenea concepție relativistă este argumentul lui Karl Pearson că un observator care se îndepărtează de pământ cu o viteză mai mare decât cea a luminii, evenimentele de pe planeta noastră ar apărea

---

[1] *Argumentul impus de articolul lui Needham se referă la al doilea proces. Eroarea este evidentă: pe baza faptului că acest proces nu este irevocabil, se ajunge la concluzia că este ireversibil.*

[2] *Alfred A. Lotka,* Elements of Physical Biology *(Baltimore, 1925), p. 24.*

într-o ordine inversă celei în care ele s-au produs în mod real *aici*.[1] Faptul că, de când a scris Pearson acest lucru, noi am aflat că viteza luminii nu poate fi depăşită nu contrazice esenţa argumentului său. Esenţa acestuia este că evoluţia este aparenţă, deoarece orice film poate fi proiectat în două feluri, "înainte" şi "înapoi". Cum am putea atunci să aflăm care este felul corect?

Fără îndoială, argumentul lui Pearson presupune dualitatea timpului. Dar o eroare şi mai gravă este faptul că nu reuşeşte să explice care este fundamentul termenilor "înainte" şi "înapoi". Cu alte cuvinte, presupunând să ni se dau cadrele individuale separate unele de altele, *cum am putea să le îmbinăm în ordinea corectă?* Dacă nu reuşim acest lucru, înseamnă că nu există timp în natură.

Singurul merit real ar termodinamicii clasice este acela că a clarificat foarte bine problema timpului în raport cu natura. Raţiunea existenţei timpului în natură cere ca: (1) date fiind două stări ale universului, S_1 şi S_2, trebuie să existe un atribut general care să indice ce stare este ulterioară celeilalte şi (2) ordinea temporală stabilită astfel trebuie să fie la fel ca aceea determinată de o conştiinţă umană unică sau colectivă considerată ca fiind contemporană atât cu S_1, cât şi cu S_2. Este un lucru elementar că, deoarece fluxul conştiinţei merge doar "înainte", atributul corespunzător trebuie să reflecte un proces irevocabil.

De fapt, fără o săgeată a timpului chiar conceptul de reversibilitate mecanică îşi pierde întregul sens. Prin urmare, planurile trebuie inversate. Trebuie ca partea care susţine că evoluţia este un aspect relativ să demonstreze cum, dacă nu există nici un proces irevocabil în natură, cineva poate să dea orice sens legilor temporale obişnuite. Revenind la analogia cu filmul, un film despre un fenomen pur mecanic – să zicem, salturile unei mingi *perfect elastice* – poate fi rulat în orice direcţie, fără ca să observăm diferenţa. Totuşi, un biolog îşi va da imediat seama de eroare, dacă un film despre o colonie de micelii este proiectat invers. Şi oricine va înţelege eroarea, dacă filmul unei plante care germinează din sămânţă, creşte şi în final moare este proiectat în sens invers. Totuşi, nu aceasta reprezintă întreaga diferenţă. Dacă se separă şi se amestecă cadrele fiecărui film, numai în ultimul caz putem să le rearanjăm exact în ordinea originară. Această reorganizare este posibilă numai pentru că viaţa unui singur organism este un proces irevocabil. În ceea ce priveşte celelalte două procese menţionate, primul este reversibil şi al doilea, ireversibil.

Acum, trebuie să facem două observaţii importante. Prima, dacă filmul miceliului este ireversibil, acest lucru se datorează faptului că procesul filmat constă dintr-o serie de procese irevocabile care se suprapun, adică vieţile miceliilor individuale. A doua, dacă primele două filme au în fundal un proces irevocabil – să zicem, acela al unei singure plante – atunci şi cadrele lor

[1] *Karl Pearson,* The Grammar of Science *(Everyman Library edn., London, 1937), p. 343-344.*

individuale pot fi reorganizate imediat exact în ordinea originară. Ideea este că numai în raport cu un proces irevocabil capătă reversibilitatea şi ireversibilitatea o semnificaţie clară.

3. De la parte la întreg. Cineva din afară ar putea fi surprins să constate că discuţia privind problema termodinamicii clasice *versus* termodinamica statistică se învârte în jurul prezicerii pe care o face orice teorie despre soarta universului. Cunoscătorii ştiu că motivul este că încă nu a fost descoperită nici o diferenţă operaţională între cele două teorii. Fizicienii lucrează la fel de bine cu oricare dintre ele, în funcţie de preferinţele individuale: literatura de specialitate le tratează pe amândouă. Fiindcă orice verificare tranşantă a oricărei preziceri privind soarta întregului univers este dincolo de posibilităţile noastre, opiniile menite să stabilească care dintre cele două teorii este mai verosimilă au fost influenţate mai ales de atractivitatea intelectuală subiectivă a fiecărei preziceri. Totuşi, nici imaginea unui univers gonind irevocabil spre o moarte termică, nici aceea a unui univers lipsit de ordine temporală nu pare deosebit de atractivă. Desigur este la fel de greu să admitem că zeii pot crea doar o existenţă finită sau că, aşa cum spunea Einstein cândva, ei doar joacă zaruri continuu.[1]

Extrapolarea legilor este sufletul cosmologiei. Totuşi, extrapolarea legii entropiei – clasică sau statistică – la scară cosmică este extrem de vulnerabilă deoarece este foarte probabil ca eroarea comisă astfel să fie de natură calitativă. Bridgman, care este în favoarea abordării clasice, a prezentat câteva motive de contestare a aplicării la nivel cosmic a legii entropiei. Mai mult, el a admis – ca şi Boltzman, fondatorul mecanicii statistice – că în unele sectoare ale universului şi în anumite perioade de timp entropia a putea la fel de bine să scadă.[2] Poate şi mai interesantă este o idee a lui Margenau. El chiar şi-a pus întrebarea dacă legea conservării se aplică la întregul univers: "Dacă are loc crearea materiei-energie … toate speculaţiile noastre [despre soarta universului] nu mai au rost".[3]

Toate aceste gânduri par acum profetice. Toate concură cu ipotezele recent vehiculate – menţionate în secţiunea 7, capitolul 2 din "Concepte, numere şi calitate" – că materia este creată şi anihilată continuu. Conform acestei ipoteze, apare un univers care nici nu se distruge irevocabil şi nici nu este lipsit de ordine temporală. Este un univers care constă dintr-o aglomerare de *lumi individuale*, fiecare cu o viaţă lungă din punct de vedere astronomic, dar finită, născându-se şi murind cu o rată medie constantă. Atunci, universul este o sta-

---

[1] *Menţionată de Niels Bohr,* Atomic Physics and Human Knowledge *(New York, 1958), p. 47.*

[2] *P.W. Bridgman,* The Nature of Thermodynamics *(Cambridge, Mass., 1941), p. 148 şi urm.; Bridgman,* Reflections of a Physicist *(2nd edn., New York, 1955), p. 263 şi urm.*

[3] *H. Margenau,* The Nature of Physical Reality *(New York, 1950), p. 283.*

re constantă permanentă, care, ca orice populație staționară, nu evoluează.[1] Nu numai energia sa totală, ci şi entropia sa totală trebuie să rămână constantă sau aproape constantă.

În acest tablou, săgeata timpului ar trebui să vină, dacă nu din altă parte, măcar de la o componentă individuală. Astfel, ne întoarcem la una dintre cele mai vechi teze. Ceea ce este veşnic nu poate evolua (nu se poate schimba); evoluția este o trăsătură specifică a ceea ce se naşte şi moare: aceasta este viața în sensul cel mai larg al termenului. Rețineți faptul că şi întregul univers trebuie să aibă o viață tranzitorie între creație şi moartea termică, dacă acesta ar fi să fie o entitate evolutivă, aşa cum îl reprezintă legea clasică a entropiei.

Principiul transparent conform căruia moartea este ulterioară naşterii *aceluiaşi* individ – orice ar fi: galaxie, specie biologică sau celulă microscopică – nu este, totuşi, suficient pentru a stabili o cronologie completă, chiar dacă ținem seama de probleme destul de dificile, cum ar fi întrebarea dacă naşterea şi moartea pot fi acceptate din punct de vedere operațional ca evenimente-punct de plecare. Pentru o cronologie completă, avem nevoie de o săgeată de timp continuu pentru cel puțin o categorie de indivizi ale căror vieți se suprapun fără întrerupere.[2] Dacă putem găsi o asemenea săgeată a timpului, atunci panorama cosmică devine la fel de simplă ca filmul nostru despre miceliile de proteine: procesul din întregul univers este unidirecțional, adică ireversibil, deoarece acela al membrilor săi individuali este irevocabil.

4. Evoluția: o problemă încurcată a dialecticii. Oricât ar părea de paradoxal, evoluția celui mai simplu microorganism pune probleme mult mai mari decât aceea a întregului univers. Întregul nu are nevoie de limite care să îl separe de omologul său, pentru că nu mai există un alt întreg. Şi fiindcă nu există un omolog, nu trebuie să ne întrebăm ce înseamnă identitatea pentru întreg. Pe de altă parte, un proces parțial impune unele incizii conceptuale în întreg. Tăierea întregului, aşa cum am arătat, creează probleme nesfârşite.

În acest sens, peste granița pe care o putem trasa în spațiu, în timp sau în societate, există o anumită circulație între cele două domenii separate astfel. Ca urmare, obținem trei procese parțiale în loc de două, o problemă căreia i s-a acordat puțină atenție. Practica răspândită este de a ignora complet procesele pe care inițial am încercat să le separăm, reducând întregul caz la circulația peste granițe. Acest complex de fluxuri, după cum l-am numit eu (secțiunea 4 a capitolului anterior), nu face decât să arunce copilul o dată cu apa din albie.[3]

---

[1] *Cf. Fred Hoyle,* Astronomy *(New York, 1962), p. 300 şi urm.*

[2] *Această condiție trebuie legată de modul în care se formează conştiința istorică, aşa cum am arătat în secțiunea 10 din capitolul anterior.*

[3] *Într-o lucrare mai veche, "The Aggregate Linear Production Function and Its Application to von Neumann's Economic Model", în* Activity Analysis of Production and Allocation*, ed. T.C. Koopmans (New York), p. 100-101, am tratat pe scurt despre eroarea de a reprezen-*

Cei mai mulți sociologi sunt perfect conştienți şi de o a doua problemă. Un proces (parțial) distinct trebuie să aibă o anume individualitate; astfel, nu putem stabili care fapte aparțin unuia şi *aceluiaşi* proces. Ideea că un proces *individual* este determinat chiar prin stabilirea limitelor sale nu funcționează întotdeauna, din păcate. Dacă, totuşi, dorim să privim cum un stejar creşte dintr-o ghindă ca proces individual, trebuie să acceptăm că o caracteristică obişnuită a unui proces parțial este modificarea propriei sale limite. Poate că ideea este şi mai bine ilustrată de problemele bine cunoscute ale definirii unei plante individuale sau, în special, a unei firme individuale, pentru a permite modificări ale dimensiunii. Fără îndoială, conceptul de proces individual este cel mai tulburător dintre toate.

Observațiile de mai sus se sprijină pe faptul că sistemul *izolat* a devenit, până la urmă, unica referință pentru toate propozițiile din fizica teoretică. Desigur, maniera de ocolire a dificultăților unui proces parțial a fost posibilă numai datorită faptului că un univers fizic poate fi reprodus în miniatură şi cu o aproximație satisfăcătoare în laborator. Alte discipline nu sunt la fel de norocoase. Şi biologii au făcut experiențe cu procese izolate care cuprindeau anumite organisme împreună cu o parte din mediu. Totuşi, marea diferență este aceea că un asemenea proces izolat este departe de o simulare miniaturală a procesului real.

Experiențele cu sisteme izolate din biologie au reconfirmat – dacă mai era nevoie – că evoluția biosferei presupune în mod necesar evoluția mediului. A vorbi despre evoluție biologică sau socială într-un mediu nonevolutiv reprezintă o contradicție de termeni. *Ceteris paribus*, ingredientul indispensabil al oricărei legi fizice este otravă pentru orice ştiință care se ocupă de fenomenele evoluției. Modificările evolutive nu pot fi observate decât într-un sistem izolat sau cel puțin cvasiizolat. Poate că în unele domenii nu ar fi prea ştiințific să experimentăm cu întregi, deoarece, aşa cum susține Popper, nu putem să atribuim efecte cauzelor individuale.[1] Totuşi, acest lucru nu este valabil şi pentru evoluție, care este inseparabilă de întreg. O dovedeşte faptul că singurul caz când putem să formulăm o lege evoluționistă este acela al întregului univers.

Toate eforturile de a descoperi o săgeată a timpului în viața (evoluția) unui singur organism sau a unei singure specii în condiții de izolare au fost inutile. Dincolo de aspectele calitative complexe ale unor asemenea vieți, biologii nu au descoperit decât un principiu dualist: creşterea şi degradarea sau anabolismul şi catabolismul. Desigur, atât anabolismul, cât şi catabolismul constau din procese fizico-chimice, însă dualismul apare din faptul că aceste două faze

---

ta un proces fie numai prin fluxuri, fie numai prin stocuri. O analiză mai detaliată a problemei va apărea în monografia autorului, în curs de apariție, Process, Value, and Development.

[1] *Karl R. Popper,* The Poverty of Historicism *(Boston, 1957), p. 89.*

nu sunt guvernate de aceeaşi categorie de legi.[1] Şi deşi ştim că în timpul creşterii anabolismul depăşeşte catabolismul şi că contrariul se produce în timpul decăderii, nu există o explicație pur fizico-chimică a inversării procesului.[2]

Aşa cum ne aşteptăm, entropia este inclusă în tablou, dar nu ca săgeată a timpului: ea scade în timpul creşterii şi creşte în timpul degradării. Prin urmare, chiar dacă am putea să determinăm nivelul de entropie al unui organism, tot nu am putea spune care dintre cele două stări este anterioară. De asemenea, mai trebuie să ştim dacă entropia creşte sau scade în fiecare dintre situațiile respective. Dar aceste cunoştințe deja presupun o săgeată a timpului.

Numărul de fenomene biochimice exprimat prin formule numerice creşte continuu, dar nici una dintre aceste formule nu oferă o bază pentru o săgeată a timpului biologic.[3] Iată de ce, neîndoielnic, nu putem avea o descriere a organismului individual sau colectiv completă şi clară, dacă aceste rezultate cantitative nu sunt, mai întâi, la fluxul conştiinței şi, apoi, incluse într-o singură imagine, printr-o imensă doză de calitate. Pentru biologie, dar şi mai mult pentru o ştiință socială, excluderea conceptelor dialectice ar însemna, astfel, o paralizie autoimpusă.

5. Evoluția nu este o idee mistică. Analiza de mai sus a avut în vedere numai prezentarea dificultăților epistemologice ale conceptului de evoluție şi reflectarea lor în studiul proceselor evolutive. Departe de mine gândul că aş vrea să sugerez că evoluția este un concept mistic. Pentru a clarifica acest lucru, voi reveni la imaginea universului de populație constantă de lumi individuale în evoluție, imagine care, cred eu, este mult mai satisfăcătoare din punct de vedere intelectual decât alternativele sale. Desigur, această imagine nu ne mai obligă să credem în noutatea absolută.

Într-o stare constantă, nimic fundamental nou nu se poate întâmpla: în esență, aceeaşi poveste este spusă mereu de fiecare lume trecătoare. Nu mai trebuie să credem că legile naturii se schimbă în timp, unele înainte ca plasma primordială să devină materie, altele numai după aceea. Cunoaşterea completă nu mai constituie privilegiul exclusiv al unei minți divine capabile să discearnă în plasma protogalactică apariția omului, ba chiar a supraomului. Un demon care are doar o minte obişnuită, lipsită de clarviziune, dar care durează milioane de eoni şi este capabilă să se deplaseze de la o galaxie la alta, va putea să

---

[1] *Arderea zahărului într-o structură biologică este, desigur, un proces fizico-chimic; totuşi, numai într-o asemenea structură poate avea el loc fără arderea întregii structuri în acelaşi timp. Totuşi unele procese biochimice o iau în direcția "greşită" a reacției. Cf. H.F. Blum,* Time's Arrow and Evolution *(Princeton, 1951), p. 33 şi* passim*; L. von Bertalanffy,* Problems of Life *(New York, 1952), p. 13-14.*

[2] *Bertalanffy, p. 137. După P.B. Medawar,* The Uniqueness of the Individual *(New York, 1958), cap. i-ii, chiar şi moartea este un mister fizico-chimic.*

[3] *Pentru o analiză edificatoare – în mod necesar, prea tehnică – a acestei probleme, vezi Blum, citat mai sus.*

dobândească cunoştinţele complete despre orice proces tranzitoriu, aşa cum un biolog poate să descrie viaţa tipică a unei noi specii de bacterii, după observarea unui număr mare de bacterii de la naştere până la moarte. Principiul conform căruia "ceea ce este valabil în medie pentru unul este valabil pentru toţi" se va aplica în ambele cazuri.

Dar poate că proprietăţile excepţionale cu care l-am dotat pe demonul nostru încalcă unele legi (necunoscute) ale naturii, astfel încât existenţa sa este limitată numai la operaţiunile noastre "cu creionul pe hârtie". Oricum ar fi, nici cele mai optimiste aşteptări nu justifică speranţa că omenirea ar putea, până la urmă, să îndeplinească condiţiile excepţionale cu care l-am prevăzut pe demon. Cu o durată de viaţă care nu înseamnă mai mult decât o clipă a unei galaxii şi este limitată la o bucăţică de spaţiu, omenirea se află în aceeaşi situaţie ca şi pupa destinată să nu-şi vadă niciodată omida care se târăşte sau fluturele care zboară. Totuşi, diferenţa este că mintea omului se întreabă ce se află dincolo de crisalida omenirii, ce s-a întâmplat în trecut şi, în special, ce se va întâmpla în viitor. Măreţia minţii umane este aceea că îşi pune întrebări: "Cel care nu îşi găseşte răgazul de a-şi pune întrebări şi de a rămâne cuprins de o teamă respectuoasă" – aşa cum spunea Einstein atât de frumos – "este mort de-a binelea".[1] Slăbiciunea minţii omului duce la venerarea minţii divine, cu speranţa ascunsă că ar putea deveni aproape la fel de clarvăzătoare şi, de aceea, să îşi extindă cunoaşterea dincolo de ceea ce îi permite propria condiţie să observe în mod repetat.

Astfel, este de înţeles de ce noţiunea de eveniment unic produce un disconfort intelectual şi este deseori atacată ca fiind complet lipsită de sens. De asemenea, este de înţeles atracţia deosebită pe care, cu "tenacitatea păcatului originar" (cum spunea Bridgman), mintea ştiinţifică a simţit-o de-a lungul anilor pentru toate genurile de dogme mecaniciste:[2] există o consolare în credinţa că în natură nu există nici o altă categorie de fenomene decât cele pe care la ştim cel mai bine. Şi, desigur, dacă schimbarea ar consta numai în mişcare, atunci evoluţia ar fi o noţiune mistică fără a-şi găsi locul în cunoaşterea ştiinţifică. Totuşi, aşa cum am văzut în secţiunea anterioară, este şi mai mistică convingerea că tot ceea ce se întâmplă în jurul nostru şi în noi poate fi ilustrat de o veche poezie pentru copii:

Curajosul duce de York
Avea zece mii de oameni;
I-a pus să meargă până în vârful dealului,
Şi apoi din nou la poale.
Şi când ajungeau sus, erau sus,

[1] *Citat în* The Great Design*, ed. F. Mason (New York, 1936), p. 237.*
[2] *P.W. Bridgman,* The Logic of Modern Physics *(New York, 1926), p. 47.*

Şi când ajungeau jos, erau jos,

Dar când erau la jumătatea drumului,

Ei nu erau nici sus, nici jos.[1]

Dacă evoluția unor forme de organizare mari şi, în special, a propriei noastre specii pare cam misterioasă, aceasta are drept cauză două lucruri: primul, nu toate fenomenele naturale respectă schema din poezie şi, al doilea, condiția omenirii face ca noi să observăm natura numai o singură dată sau, mai exact, doar parțial. Unii au văzut în cazul problemei evoluției un paradox ireductibil al regresiei infinite. Studiul evoluției societății umane, susțin unii, include şi studiul studiului însuşi.[2] Că există o contradicție în orice studiu al autoevoluției este un lucru neîndoielnic. Însă în absența noutății absolute, conceptul de evoluție nu presupune nici un paradox, aşa cum se poate vedea uşor din faptul că orice ființă umană poate să afle foarte multe despre propria sa viață observând alte ființe umane în diversele faze ale aceluiaşi model de viață. Situația dificilă a oricărei ştiințe evoluționiste se datorează faptului că omenirea nu are posibilitatea de a observa alte "omeniri" – din care ar trebui să fie o mulțime în natură în orice moment, dacă universul este o activitate curentă supusă legilor atemporale.

[1] The Oxford Dictionary of Nursery Rhymes *(Oxford, 1951), p. 442. Sursa mea inițială a fost A.S. Eddington,* The Nature of the Physical World *(New York, 1943), p. 70.*

[2] *De exemplu, Popper,* Poverty of Historicism*, p. 80 şi* passim.

5. CONCLUZII GENERALE PENTRU ECONOMIŞTI

1. De la lupta pentru entropie la lupta de clasă. O chestiune din agitata istorie a termodinamicii pare să fi scăpat atenţiei cu totul. Este vorba de faptul că termodinamica a apărut datorită unei schimbări revoluţionare în ceea ce priveşte concepţia ştiinţifică de la începutul secolului trecut. Atunci au încetat oamenii de ştiinţă să fie preocupaţi aproape exclusiv de problemele înalte şi şi-au îndreptat atenţia şi asupra celor lumeşti.

Cel mai remarcabil produs al acestei revoluţii este memoriul lui Sadi Carnot privind eficienţa motorului termic, de care am vorbit mai înainte. Privind retrospectiv, este evident că natura problemei de care era interesat Carnot este economică: pentru a determina condiţiile în care se poate obţine cel mai bun rezultat al lucrului mecanic dintr-un input dat de căldura liberă. De aceea, Carnot ar putea fi apreciat ca fiind primul econometrician. Însă faptul că memoriul său, lucrare de pionierat în termodinamică, avea un eşafodaj economic nu este un simplu accident. Orice evoluţie ulterioară din termodinamică a adăugat noi dovezi privind legătura dintre procesul economic şi principiile termodinamicii. Oricât de extravagantă ar părea această teză *prima facie*, termodinamica este, în mare parte, o fizică a valorii economice, după cum remarcase fără intenţie Carnot.[1]

Un simptom major este acela că puriştii susţin că termodinamica nu este un capitol legitim al fizicii. Ştiinţa pură, susţin ei, trebuie să respecte dogma că legile naturii sunt independente de natura proprie a omului, în timp ce termodinamica plesneşte de antropomorfism. Şi că se întâmplă astfel nu mai e de discutat. Însă ideea că omul poate gândi natura în termeni complet nonantropomorfi constituie o contradicţie vădită de termeni. De fapt, forţa, atracţia, undele, particulele şi, mai ales, ecuaţiile *interpretate* sunt toate noţiuni create de om. Totuşi, în cazul termodinamicii punctul de vedere purist nu este lipsit complet de sens: dintre toate conceptele fizice, numai acelea ale termodinamicii îşi au originea în valoarea economică şi, de aceea, nu ar avea absolut nici o semnificaţie pentru un intelect nonantropomorf.

O minte nonantropomorfă nu ar putea să înţeleagă conceptul de ordine-entropie care, aşa cum am arătat anterior, nu poate fi separat de abordarea intuitivă a scopurilor umane. Din acelaşi motiv, o asemenea minte nu ar putea să înţeleagă de ce noi facem deosebirea dintre energia liberă şi cea latentă, deosebire pe care, oricum, nu ar înţelege-o. Tot ceea ce ar putea să perceapă

---

[1] *Căile deschise de această nouă viziune sunt explorate în viitoarea monografie a autorului* Process, Value, and Development*, menţionată anterior. Numai câteva dintre elementele principale vor fi abordate aici.*

este faptul că energia se mută dintr-un loc într-altul, fără să crească sau să scadă. Ar putea obiecta că nici noi, oamenii, nu putem face deosebirea dintre energia liberă şi cea latentă la nivelul unei singure particule, unde, în mod normal, toate conceptele ar trebui elucidate de la început.

Fără îndoială, singurul motiv pentru care termodinamica a făcut iniţial o diferenţă între căldura conţinută de apele oceanului şi cea din interiorul focarului unei nave este aceea că *noi o putem folosi pe aceasta din urmă, dar nu şi pe prima*. Însă înrudirea dintre economie şi termodinamică este mai strânsă decât atât. Oricât am pierde din vedere acest fapt, primul obiectiv al activităţii economice este autoconservarea speciei umane. La rândul său, autoconservarea impune satisfacerea unor nevoi de bază – care sunt, totuşi, supuse evoluţiei. Confortul aproape fabulos – ca să nu mai vorbim de luxul extravagant – la care au ajuns multe societăţi din trecut şi din prezent ne-a făcut, totuşi, să uităm cel mai elementar fapt al vieţii economice, şi anume, acela că, dintre toate lucrurile necesare vieţii, numai cele pur biologice sunt absolut indispensabile pentru supravieţuire. Cei săraci nu au nici un motiv să uite acest lucru.[1] Dar, aşa cum am arătat mai înainte, viaţa biologică se hrăneşte cu entropie joasă. Astfel, ajungem la primul indiciu important al legăturii dintre entropia joasă şi valoarea economică. Eu nu văd de ce unul dintre elementele valorii economice care existau în momentul în care omenirea de-abia putea să îşi satisfacă nevoile biologice să fi dispărut mai târziu.

Simpla observaţie este suficientă pentru a dovedi că *întreaga noastră viaţă economică se hrăneşte cu entropie joasă*, adică ţesături, lemn, porţelan, cupru etc., toate fiind structuri înalt ordonate. Însă această descoperire nu trebuie să ne surprindă. Aceasta este consecinţa naturală a faptului că termodinamica a apărut dintr-o problemă economică şi, astfel, nu a putut să evite stabilirea unei ordini pentru a face deosebirea, să zicem, dintre o bucată de cupru electrolitic – care ne este folositor – şi aceleaşi molecule de cupru când sunt împrăştiate, fără a ne mai fi de folos.[2] Atunci, trebuie să luăm ca fapt brut ideea că entropia joasă este o condiţie *necesară* ca un lucru să fie util.[3]

[1] *Acest lucru are legătură cu o consecinţă a ierarhizării necesităţilor: ceea ce este întotdeauna în atenţia unui individ nu este şi cel mai vital lucru; mai degrabă, el poate să îşi satisfacă cele mai puţin presante nevoi. Un exemplu este sloganul "tot ceea ce îi trebuie acestei ţări este o ţigară bună de cinci cenţi". Cf. secţiunii V din articolul meu "Choice, Expectations, and Measurability" (1954), republicat în prezenta.*

[2] *Acum, cititorul ar trebui să ştie mai bine acest lucru, nu să suspecteze că, prin ultima observaţie, am dorit să arăt că legea entropiei nu este altceva decât o simplă convenţie lingvistică.*

[3] *Nu trebuie decât să amintim entropia joasă a ciupercilor otrăvitoare pentru a arăta că această condiţie nu este suficientă. Desigur, chiar şi ciupercile otrăvitoare ne-ar putea fi indirect utile printr-o ordine divină,* die göttliche Ordnung *a lui Johann Süssmilch. Însă aceasta nu are legătură cu problema noastră.*

Însă utilitatea în sine nu este acceptată drept cauză a valorii economice nici măcar de economiştii care susțin diferența şi nu confundă valoarea economică cu prețul. Susțin acest lucru argumentele puternice implicate în vechea controversă dacă pământul lui Ricardo ar o valoare economică. Din nou, termodinamica este cea care explică de le lucrurile care sunt utile au o valoare economică – a nu se confunda cu prețul. Ele sunt *limitate* în sensul că nu se aplică la pământ, deoarece, în primul rând, cantitatea de entropie joasă dintr-un mediu (cel puțin) descreşte continuu şi inevitabil şi, în al doilea rând, *o cantitate dată de entropie inferioară poate fi folosită de noi numai o dată*.

Este evident că ambii factori acționează în procesul economic, însă cel din urmă îl depăşeşte ca importanță pe primul. Pentru că, dacă ar fi posibil, să zicem, să ardem aceeaşi bucată de cărbune iar şi iar *ad infinitum* sau dacă orice bucată de metal ar dura veşnic, atunci entropia joasă ar aparține aceleiaşi categorii economice ca pământul. (Adică, aceasta ar avea doar o valoare de penurie – un preț de penurie, dacă doriți – şi numai după ce toată oferta din partea mediului va fi utilizată.) Atunci, orice acumulare economică va fi veşnică. O țară cu un mediu atât de sărac ca al Japoniei, de exemplu, nu ar trebui să continue să importe materii prime an de an, dacă nu ar dori să-i crească populația sau venitul pe cap de locuitor. Oamenii din stepele Asiei nu ar fi fost obligați de epuizarea elementelor fertilizatoare din solul păşunilor să pornească în marea migrație. Istoricii şi antropologii, sunt sigur, ar putea oferi alte exemple, mai puțin cunoscute, de “entropie-migrație”.

Acum, explicația dată de termodinamica clasică la întrebarea de ce nu putem folosi aceeaşi cantitate de energie liberă de două ori şi, astfel, de ce imensa energie calorică din apa oceanelor nu are valoare economică este suficient de clară pentru a fi acceptată de noi toți. Totuşi, termodinamica statistică – desigur, din cauza rațiunii sale de a fi ambiguă – nu a reuşit să îi convingă pe toți că şi entropia de ordin mare este iremediabil inutilă. Bridgman aminteşte de câtiva tineri fizicieni care, pe vremea lui, încercau să îi convingă pe ceilalți că ne putem “umple buzunarele vânzând la negru entropie”,[1] adică prin transformarea entropiei înalte într-una joasă. Chestiunea exemplifică foarte bine teza că termodinamica este un amestec de fizică şi de economie.

Să luăm ca bază de discuție istoria unei folii de cupru. Ceea ce contribuie la producerea unei asemenea folii este bine cunoscut: minereu de cupru, alte materiale şi lucru mecanic (efectuat de maşină sau de om). Însă toate aceste elemente se transformă până la urmă atât în energie liberă, cât şi în anumite structuri ordonate de materiale primare, pe scurt, în entropie joasă a mediului şi nimic altceva. Desigur, gradul de ordonare reprezentat de o folie de cupru este semnificativ mai mare decât acela al minereului din care s-a obținut produsul finit. Dar, aşa cum reiese clar din cele prezentate anterior, prin aceas-

---

[1] *P.W. Bridgman,* Reflections of a Physicist *(2nd edn., New York, 1955), p. 244.*

ta noi am vândut la negru entropie. La fel ca demonul lui Maxwell, noi doar am sortat moleculele de cupru dintre toate celelalte, însă, ca să obținem acest rezultat, *noi am folosit iremediabil o cantitate mai mare de entropie joasă decât diferența dintre entropia produsului finit şi aceea a minereului de cupru*. Energia liberă folosită în producție pentru a efectua lucrul mecanic – de oameni sau de maşini – este iremediabil pierdută.

De aceea, ar fi o mare greşeală dacă am compara folia de cupru cu minereul de cupru şi am zice: Uite, omul poate crea entropie joasă din entropie înaltă. După părerea mea, analiza paragrafului precedent arată că, dimpotrivă, producția reprezintă un deficit în termeni de entropie: aceasta măreşte entropia totală cu o cantitate mai mare decât aceea care ar rezulta din amestecarea automată în absența unei activități productive. Într-adevăr, pare lipsit de sens să admitem că arderea unei bucăți de cărbune nu înseamnă o răspândire a energiei sale libere mai rapidă decât în cazul în care acelaşi cărbune ar fi lăsat în voia sorții.[1] Numai în consumul propriu-zis nu există deficit de entropie în acest sens. După ce folia de cupru a intrat în sectorul de producție, amestecarea automată preia sarcina răspândirii treptate a moleculelor sale în cele patru zări.

Ne-am putea întreba însă de ce să nu sortăm din nou aceleaşi molecule pentru a reconstitui folia de cupru? Operațiunea nu este de neconceput, însă în termeni de entropie nici un alt proiect nu ar fi teribil de neprofitabil ca acesta. Tocmai acest lucru nu reuşesc să îl înțeleagă promotorii vânzării la negru a entropiei. Desigur, se pot cita nenumărate campanii privind deşeurile care urmăresc economisirea entropiei joase prin sortarea lor. Aceste campanii au avut succes numai pentru că *în împrejurările date* sortarea, să zicem, a deşeurilor de cupru necesită un consum mai mic de entropie joasă decât oricare altă variantă de obținere a aceleiaşi cantități de metal. Este la fel de adevărat că progresul cunoştințelor tehnologice poate modifica bilanțul oricărei campanii de colectare a deşeurilor, deşi istoria ne arată că progresul realizat în trecut a avantajat producția obişnuită, şi nu economisirea obținută din deşeuri. Totuşi, sortarea moleculelor de cupru împrăştiate pe uscat şi pe fundul mărilor ar necesita un timp atât de lung încât întreaga entropie joasă a mediului în care trăim nu ar fi suficientă să mențină în viață nenumărate generații de demoni ai lui Maxwell necesare pentru realizarea proiectului. Aceasta ar putea fi o nouă cale de a stabili implicațiile legii entropiei. Însă bunul simț a surprins miezul ideii prin parabola acului din carul cu fân, cu mult înainte ca termodinamica să fie prezentă “la locul accidentului”.

Gândirea economiştilor a ajuns la descoperirea primei legi a termodinamicii, adică principiul conservării materiei şi a energiei. Unii autori mai vechi

---

[1] *Trebuie să ne amintim (capitolul III, “Unele lecții privind obiectul oferit de fizică”, secțiunile 9 şi 12, de mai sus) că întreaga energie liberă încorporată în cărbunele din pământ se va disipa în ultima instanță ca energie inutilă, chiar dacă ar rămâne sub pământ.*

chiar au subliniat ideea că omul nu poate crea nici materie şi nici energie.[1] Însă – fapt greu de explicat – oricât de puternică a fost vocea legii entropiei în fizică şi în filosofia ştiinţei, economiştii nu au acordat atenţie acestei legi, cea mai "economică" dintre toate legile fizicii. De fapt, gândirea economică modernă s-a îndepărtat treptat chiar de vechea teză a lui William Petty, conform căreia munca este tatăl valorii, iar natura este mama sa, studentul de azi aflând despre ea numai ca despre o piesă de muzeu. Literatura privind dezvoltarea economică arată, fără îndoială, că majoritatea economiştilor profesează o convingere care e tot una cu a crede că nici măcar vânzarea la negru a entropiei nu este necesară; procesul economic poate să continue, chiar să crească, fără să fie alimentat continuu cu entropie joasă.

Simptomele sunt foarte vizibile în propunerile de politici, ca şi în lucrările analitice. O asemenea convingere poate duce la negarea fenomenului de suprapopulare, la obsesia recentă că simpla educaţie tehnică a maselor este un panaceu sau la argumentul că tot ceea ce au ţările de făcut – să zicem, Somalia – pentru a-şi dezvolta economia este să îşi îndrepte activitatea economică către domenii mai rentabile. Astfel, nu putem să nu ne întrebăm de ce Spania face eforturi pentru a pregăti muncitori calificaţi doar pentru a-i exporta în alte ţări vest-europene sau ce ne împiedică să tratăm problemele economice din West Virginia prin îndreptarea activităţii sale spre domenii mai rentabile.

Simptomele corespunzătoare din studiile analitice sunt şi mai clare. Mai întâi, există practica generată de reprezentare a părţii materiale a procesului economic printr-un *sistem închis*, adică printr-un model matematic în care intrarea continuă de entropie joasă din mediu este complet ignorat.[2] Dar chiar şi acest simptom al econometriei moderne a fost precedat de unul şi mai des întâlnit: noţiunea că procesul economic este complet *circular*. Termenii speciali, cum ar fi procesul circular sau fluxul circular, au fost creaţi pentru a adapta jargonul economic la acest punct de vedere. Nu trebuie decât să răsfoim un manual obişnuit pentru a găsi diagrame tipice cu care autorul încearcă să îl impresioneze pe cititor: circularitatea procesului economic.

Epistemologia mecanicistă, de care s-a agăţat economia analitică încă de la apariţie, este singura răspunzătoare de conceperea procesului economic ca pe un sistem închis sau ca pe un flux circular. Aşa cum sper că am reuşit să demonstrez pe baza argumentului prezentat în această lucrare, nici o altă concepţie nu este mai departe de o interpretare corectă a faptelor. Chiar dacă am lua în considerare numai faţeta fizică a procesului economic, acest proces nu

[1] *De exemplu, A. Marshall,* Principles of Economics *(8th edn., New York, 1924), p. 63.*

[2] *Din câte ştiu, singura menţionare a acestui flux într-un studiu analitic este cea făcută de T.C. Koopmans, "Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities", în* Activity Analysis of Production and Allocation*, ed. T.C. Koopmans (New York, 1951), p. 37. Oricât de nouă a fost lucrarea lui Koopmans în alte direcţii, ea nu a reuşit să treacă dincolo de simpla menţionare a existenţei fluxului din natură.*

este circular, ci *unidirecțional*. În măsura în care numai această fațetă este avută în vedere, procesul economic constă într-o transformare continuă a entropiei joase în entropie înaltă, adică în *reziduuri irevocabile*. Identificarea acestei formule cu aceea propusă de Schrödinger pentru procesul biologic al unei celule vii sau al unui organism vine în sprijinul acelor economişti care, ca Marshall, erau îndrăgostiți de analogii din biologie şi susțineau că economia "este o ramură a biologiei în sens larg".[1]

Concluzia este că, din punct de vedere pur fizic, procesul economic este entropic: ele nu creează şi nici nu consumă materie sau energie, ci numai transformă entropia joasă în entropie înaltă. Dar şi întregul proces fizic al mediului material este entropic. Atunci care este deosebirea dintre primul proces şi cel de-al doilea? Sunt două diferențe şi acum ele nu ar trebui să fie greu de stabilit.

Procesul entropic al mediului material este *automat* în sensul că se desfăşoară de la sine. Procesul economic, dimpotrivă, depinde de *activitatea* indivizilor umani care, ca demonul lui Maxwell, sortează şi dirijează entropia joasă a mediului în funcție de unele reguli clare – deşi aceste reguli pot varia în funcție de timp şi de loc. De aceea, prima diferență, este aceea că, în timp ce în mediul material există numai un proces de amestecare, în procesul economic există şi sortare sau, mai degrabă, o activitate de sortare.

Dar fiindcă sortarea nu este o lege a materiei elementare, activitatea de sortare trebuie să se alimenteze cu entropie joasă. De aceea, procesul economic este, de fapt, mai eficient decât amestecul automat pentru producerea entropiei înalte, adică reziduu. Atunci, care ar fi rațiunea de a fi a unui asemenea proces? Răspunsul este că "rezultatul" real al procesului economic nu este un flux de reziduuri spre exterior, ci *bucuria de a trăi*. Iar acest lucru reprezintă a doua diferență dintre acest proces şi avansul entropic al mediului material. Fără a recunoaşte acest fapt şi fără a introduce conceptul de bucurie de a trăi în arsenalul analitic, noi nu ne mai putem afla în lumea economică. Şi nici nu putem descoperi că sursa reală a valorii economice este valoarea pe care o are viața fiecărui individ purtător de viață.

Astfel, se poate observa că nu putem să ajungem la o descriere complet inteligibilă a procesului economic atâta timp cât ne limităm la concepte pur fizice. Fără concepte ca *activitate cu scop precis* sau *bucurie de a trăi* nu ne putem plasa într-o lume economică. Şi nici unul dintre aceste concepte nu corespunde vreunui atribut al materiei elementare şi nu este exprimabil în termeni de variabile fizice.[2]

---

[1] *Marshall,* Principles*, p. 772.*

[2] *Aş vrea să subliniez că bucuria de a trăi, deşi cauzată de un flux material, nu este ea însăşi un flux. Singura trăsătură comună cu un flux este aceea că şi dimensiunea ei conține factorul timp. Intensitatea bucuriei de a trăi ar putea fi astfel legată de rata instantanee a*

Dar nici măcar aceste noi coordonate nu sunt suficiente pentru a descrie în întregime procesul economic. Toate vietăţile au o activitate cu scop precis şi, din câte putem înţelege, şi ele par să se bucure că trăiesc. Aşadar, ce deosebeşte procesul economic de cel biologic? Răspunsul a venit – destul de curios – din partea biologilor.

Toate vietăţile, în rolul lor de demoni ai lui Maxwell care sortează entropia joasă cu scopul de a se bucura de viaţa lor şi de a o păstra, se folosesc de organele lor biologice. Aceste organe variază de la specie la specie, forma lor chiar de la o varietate la alta, însă se caracterizează prin faptul că *fiecare individ se naşte cu ele*. Alfred Lotka le numeşte *instrumente endosomatice*.[1] Dacă ignorăm câteva excepţii marginale, omul este singura fiinţă care foloseşte în activitatea sa şi "organe" care nu fac parte din *constituţia sa biologică*. Noi, economiştii, le numim mijloace de producţie, însă termenul folosit de Lotka, *instrumente exosomatice*, este mai clar. Într-adevăr această terminologie subliniază faptul că, în sens larg, procesul economic este o continuare a celui biologic. În acelaşi timp stabileşte *differentia specifica* dintre cele două tipuri de instrumente care, împreună, formează un gen. În sens larg, evoluţia endosomatică poate fi descrisă ca un proces al eficienţei entropice a structurilor purtătoare de viaţă. Acelaşi lucru este valabil în cazul evoluţiei exosomatice a omenirii. Instrumentele exosomatice îi permit omului să obţină aceeaşi cantitate de entropie joasă cu un consum din propria sa energie liberă mai mic decât în cazul în care şi-ar fi folosit numai organele sale endosomatice.[2]

Aşa cum am arătat deja, lupta pentru existenţă pe care o observăm în întreaga sferă a biologicului este o consecinţă naturală a legii entropiei. Aceasta se desfăşoară între specii, precum şi între indivizii aceleiaşi specii, însă numai în cazul speciei umane această luptă a luat forma unui conflict social. A constata că acest conflict social este rezultatul luptei omului cu mediul înseamnă a recunoaşte un lucru evident, dar nu şi a-l explica. Fiindcă explicaţia capătă o importanţă deosebită pentru orice sociolog, voi încerca să ofer una sub formă de rezumat în continuare.

O pasăre, ca să apelăm la un exemplu comun, zboară după o insectă cu *propriile sale* aripi şi o prinde cu *propriul său* cioc, adică instrumente endosomatice care prin natura lor sunt proprietatea individuală a păsării. Desigur, acelaşi lucru este valabil în cazul instrumentelor exosomatice primitive fo-

---

fluxului, însă paralelismul dintre ele încetează aici. Din lipsă de ceva mai bun, în monografia în curs de apariţie Process, Value and Development*, mi-am propus să descriu bucuria de a trăi cu termenul "flux".*

[1] *P.B. Medawar,* The Uniqueness of the Individual *(New York, 1958), p. 139.*

[2] *De ce consumarea propriei energii libere a omului, chiar înlocuită continuu, trebuie să fie însoţită de un sentiment de neplăcere este, după părerea mea, o problemă de discutat. Însă fără acest sentiment, probabil că omul nu ar fi inventat instrumentele exosomatice, nu i-ar fi subjugat pe alţi oameni sau nu ar fi domesticit animalele de povară.*

losite în prima fază a organizării umane, comunismul primitiv, cum îl numeşte Marx. Atunci, fiecare clan familial trăia de pe urma a ceea ce putea să omoare *propriul său* arc cu săgeată sau a ceea ce *propria sa* undiță putea să prindă şi nimic nu putea să stea în calea clanului de a-şi împărți produsul mai mult sau mai puțin în funcție de nevoile lor de bază.

Însă instinctele omului, de iscusință şi de curiozitate gratuită, au produs treptat instrumente exosomatice capabile să producă peste nevoile clanului familial. În plus, aceste instrumente, să zicem, o barcă mare de pescuit sau o moară, aveau nevoie de brațe de muncă atât pentru construirea lor, cât şi pentru exploatarea lor într-un număr mult mai mare decât putea să asigure un singur clan.[1] Exact atunci producția a luat forma unei activități *sociale* în locul uneia *de clan*.

Este şi mai important să constatăm că numai atunci a devenit operativă diferența dintre instrumentele exosomatice şi cele endosomatice. Deoarece instrumentele exosomatice nu erau proprietatea naturală, indisolubilă a individului, avantajul obținut prin perfecționarea lor a devenit sursa inegalității dintre diverşii membri ai speciei umane, ca şi dintre diversele comunități. Distribuția venitului comunității – venit considerat ca o coordonată compusă din venitul real şi timpul liber[2] – a devenit astfel o problemă socială a cărei importanță nu a încetat să sporească. Dacă mi-e permis să risc o opinie, aceasta va rezista ca o cauză majoră de conflicte sociale atâta timp cât va exista societatea umană.

Explicația de mai sus pare, *prima facie*, să justifice crezul de bază al tuturor tipurilor de marxism, şi anume acela că socializarea mijloacelor de producție ar însemna sfârşitul componentei sociale a conflictului social, deoarece omenirea ar reveni, astfel, la o stare în esență analoagă comunismului primitiv, când răul inerent instrumentelor exosomatice nu putea să acționeze. De fapt, analiza mea se îndreaptă în altă direcție.

Cauza perenă a conflictului social pentru distribuirea venitului îşi află locul în faptul că evoluția noastră exosomatică a transformat producția într-o activitate socială. Socializarea mijloacelor de producție nu poate, în mod clar, să schimbe această situație. Numai dacă omenirea ar reveni la situația în care fiecare familie (sau clan) este o unitate economică independentă, ar putea omul să înceteze lupta pentru partea anonimă care îi revine din venitul total. Însă omenirea nu poate să îşi schimbe evoluția exosomatică mai mult decât pe cea endosomatică.

Şi nici socializarea mijloacelor de producție nu garantează implicit – cum afirmă Marx – o soluție rațională pentru conflictul legat de distribuție. Părerile

[1] *Cf. Karl Kautsky,* The Economic Doctrines of Karl Marx *(New York, 1936), p. 8 şi urm.*

[2] *Cf. secțiunii IV.1 din lucrarea mea prezentată în acest volum "Teoria economică şi economia agrară", (1960).*

noastre comune ar putea să accepte cu greu acest lucru, însă fapt este că *proprietatea comună asupra mijloacelor de producție este, după toate probabilitățile, singurul regim compatibil cu orice model de distribuție*. Un exemplu şi mai concludent este oferit de feudalism, pentru că nu trebuie să uităm că pământul a trecut în proprietatea privată numai o dată cu disoluția proprietăților feudale, când nu numai şerbii, ci şi vechii stăpâni au devenit, legal, proprietari de pământ. Mai mult, devine tot mai evident faptul că proprietatea socială asupra mijloacelor de producție este compatibilă chiar şi cu faptul că unii indivizi obțin venituri, lucru care este, din motive practice, nelimitat în unele sensuri, dacă, totuşi, este limitat în vreun fel.

Există şi un alt motiv pentru care conflictul dintre indivizi privind partea lor din venitul social determină inevitabil un conflict de clasă în orice societate, în afara comunismului primitiv. Producția socială şi corolarul său, organizarea socială, necesită o categorie specifică de servicii fără de care nu pot funcționa. Această categorie cuprinde serviciile supraveghetorilor, ale coordonatorilor, ale decidenților, ale legiuitorilor, ale predicatorilor, ale învățătorilor, ale ziariştilor etc. Ceea ce deosebeşte aceste servicii de acelea oferite de un zidar, de un țesător sau de un poştaş este faptul că primele nu au o măsură obiectivă aşa cum au cele din urmă. A le considera pe primele *neproductive* şi pe ultimele *productive* – conform tradiției din literatura socialistă de specialitate – este, totuşi, o cale eronată aceea de a face o deosebire între ele: producția are nevoie de ambele.

Acum, chiar dacă întregul produs social ar fi obținut numai cu ajutorul serviciilor care au o măsură obiectivă, problema distribuirii venitului ar fi destul de încurcată. Însă faptul că societatea are nevoie şi de servicii care nu au o măsură obiectivă adaugă o nouă libertate dimensională modelelor de distribuție. Economiştii au aflat aceasta din insuccesul lor în cazul găsirii unei măsuri pentru inițiativa economică. Şi mai elocvent este faptul că, din câte ştiu, nu s-a propus nici un criteriu pentru determinarea salariului, să zicem, al unui senator sau al unui preşedinte de țară.

Astfel, este evident de ce în orice societate membrii care realizează servicii “neproductive” reprezintă clasa întreținută, ca să folosim expresia interesantă a lui Veblen. În mod clar, ei nu pot pretinde vreo parte în funcție de cuantumul serviciilor lor, deoarece aceste servicii nu sunt măsurabile cardinal. Dat tocmai acest fapt este, în acelaşi timp, arma lor indestructibilă. Elita privilegiată care se găseşte în toate societățile cunoscute din istorie constă numai din indivizi care realizează numai servicii neproductive. Elitele – susținea Pareto – se mişcă, adică o elită o înlocuieşte pe alta: numai numele şi justificarea privilegiilor se schimbă.[1] Totuşi, analiza prezentată mai sus explică de ce această mişcare este o consecință inevitabilă a evoluției exosomatice a omenirii şi, de

[1] *Vilfredo Pareto,* Les systèmes socialistes *(Paris, 1926), I, 30 şi urm.*

asemenea, de ce o elită se compune în mod necesar din membrii neproductivi ai societății.

Prin urmare, lupta de clasă nu se termină definitiv dacă una dintre fazele sale – să zicem, aceea când conducătorii industriei, ai comerțului şi ai sistemului bancar îşi cer venitul în numele proprietății private – dispare.[1] Nu există nici un motiv pentru a justifica convingerea că evoluția socială şi politică se va sfârşi cu apariția următorului sistem, oricare va fi acesta.

2. Limitele procesului economic. Controversa a constituit, cu grade diferite de importanță relativă, un stimul continuu în toate domeniile de efort intelectual, de la critica literară, până la fizica pură. Dezvoltarea gândirii economice, în special, s-a bazat pe controverse într-o măsură care îi exasperează pe neinițiați. Totuşi, este adevărat că spiritul doctrinar în care au fost abordate unele probleme fundamentale a împiedicat progresul în domeniul nostru ştiințific. Cel mai elocvent exemplu de asemenea neajuns este controversa privind limitele ştiințelor economice sau, ceea ce înseamnă cam acelaşi lucru, limitele procesului economic.

Problema a fost ridicată, implicit, mai întâi de şcoala istorică germană, dar practic nu a produs nici o agitație până când Marx şi Engels nu şi-au prezentat doctrina materialismului istoric. Din acel moment, propoziția care constituie primul pilon al doctrinei a constituit subiectul unei controverse susținute şi cu o direcție greşită. Această propoziție se referă la faptul că procesul economic nu este un sistem izolat. Economiştii nemarxişti cred că, demonstrând existența unor limite naturale ale procesului economic, vor prezenta în mod explicit absurditatea materialismului istoric şi, astfel, corolarul său: socialismul ştiințific. Totuşi, orice s-ar putea spune despre ceilalți piloni ai marxismului, cu greu am putea găsi un adevăr mai clar decât acela că procesul nu este un sistem izolat. Pe de altă parte, la fel de clară este necesitatea de a delimita acest proces într-un fel sau altul: altfel, nu ar avea nici un sens să vorbim de un proces economic.

Problema se leagă de o teză pe care am încercat să o prezint în această lucrare, aceea că limitele obiectelor reale şi, mai ales, ale evenimentelor sunt zone întunecate dialectice. Tocmai pentru că este imposibil să spunem, de exemplu, unde se sfârşeşte procesul chimic şi unde începe cel biologic, nici măcar ştiințele naturale – aşa cum am arătat – nu au frontiere clare şi rigide. Nu există nici un motiv ca ştiințele economice să constituie o excepție în acest sens. Dimpotrivă, totul tinde să arate că domeniul economic este înconjurat de o zonă întunecată dialectică mult mai largă decât aceea a ştiințelor naturii.

---

[1] *O singură remarcă întâmplătoare ne arată că Marx a văzut, oricât de neclar, că luptele de clasă depăşesc problema proprietății private: "Întreaga istorie economică a societății este concentrată în deplasarea acestei antiteze [diviziunea muncii între oraş şi sat]." Karl Marx,* Capital *(Chicago, 1932), I, 387.*

În această zonă întunecată – aşa cum ştie orice student începător din celebra cimilitură despre ceea ce se întâmplă cu venitul naţional dacă un holtei se căsătoreşte cu menajera lui – economicul se împleteşte cu socialul şi cu politicul. Doar Malthus a susţinut că mai există o legătură între dezvoltarea biologică a speciei umane şi procesul economic. În general, economiştii au respins această doctrină, deoarece nici până acum ei nu au reuşit să înţeleagă că, în ciuda felului nefericit în care a exprimat-o, Malthus avea dreptate în esenţă. Acest lucru se poate vedea imediat din analiza noastră entropică privind procesul economic. Faptul că factorii biologici şi cei economici se pot suprapune într-un mod surprinzător, acest lucru fiind clar stabilit, este puţin cunoscut de economişti.

Francis Galton a fost cel care, într-un studiu celebru, *Hereditary Genius* (1869), a arătat cum dorinţa de îmbogăţire – în mod cert, un factor economic – a contribuit la dispariţia biologică a douăsprezece ramuri nobiliare engleze dintre cele treizeci şi una originare. El a constatat că nobilii se căsătoreau de cele mai multe ori cu moştenitoare bogate şi astfel au introdus gena cu o fertilitate scăzută la descendenţi. Cam la patruzeci de ani după descoperirea lui Galton, J.A. Cobb a arătat că fenomenul este mult mai extins. Într-o societate în care bunăstarea personală şi rangul social sunt strâns legate între ele – cum se întâmplă în cazul regimului bazat pe proprietate privată – gena cu fertilitate scăzută tinde să se răspândească printre bogaţi, iar cea cu fertilitate ridicată printre săraci. În general, familia cu foarte puţin copii urcă pe scara socială, iar aceea cu mai mulţi urmaşi decât media o coboară. În afară de aceasta, fiindcă bogaţii se căsătoresc de obicei cu bogaţi, săracii nu se pot căsători decât cu săracii. Astfel, bogaţii devin şi mai bogaţi, iar săracii şi mai săraci din cauza jocului prea puţin înţeles dintre factorii economici şi cei biologici.[1]

Problema delimitării domeniului ştiinţelor economice, chiar şi într-o formă brută, este o cale plină de spini. În orice caz, nu este atât de simplu cum ne îndeamnă Pareto să credem cu argumentul că aşa cum geometria ignoră chimia, tot aşa economia îi ignoră, prin eliminare, pe *homo ethicus, homo religiosus* şi tot ceilalţi *homines*.[2] Însă Pareto nu este singurul care susţine că procesul economic are limite naturale clare. Aceeaşi poziţie caracterizează şcoala de gândire care a urmat căile interesante deschise de primii marginalişti matematicieni şi care a ajuns să fie numită în mod obişnuit economia standard. O formulare mai recentă a acestei poziţii este aceea că scopul ştiinţelor economice este limitat la studierea felului în care mijloacele *date* sunt folosite pen-

[1] *Pentru o abordare competentă a acestei categorii de probleme – foarte instructive pentru orice student la economie – vezi R.A. Fisher,* The Genetical Theory of Natural Selection *(Oxford, 1930), cap. x şi xi. Vezi şi J.B.S. Haldane,* Heredity and Politics *(New York, 1938), p. 118 şi urm.*

[2] *Vilfredo Pareto,* Manuel d'économie politique *(Paris, 1927), p. 18.*

tru realizarea scopurilor *date*.[1] În termini mai exacți: într-un anume moment, mijloacele la dispoziția fiecărui individ precum şi scopurile sale viitoare sunt date; date sunt şi căile (tehnice şi sociale) prin care aceste mijloace pot fi folosite direct sau indirect pentru realizarea scopurilor date împreună sau separat; scopul esențial al economiei este acela de a determina alocarea mijloacelor date pentru realizarea scopurilor date. Astfel este redusă economia la "mecanica utilității şi a interesului propriu". Într-adevăr, orice sistem care presupune un principiu al conservării (mijloace date) şi o regulă a maximizării (satisfacția optimă) este un analog mecanic.[2]

Acum, natura economică a alocării mijloacelor date pentru realizarea optimă a scopurilor date nu poate fi negată. În forma sa abstractă, o asemenea alocare reflectă preocuparea permanentă a fiecărui individ. Şi nici nu se poate nega faptul că problema se prezintă frecvent în termeni concreți şi că este susceptibilă de o soluție numerică, deoarece toate datele necesare sunt *date* în mod real. Recentele rezultate obținute în această direcție după lucrarea de pionierat a lui T.C. Koopmans merită toate laudele. Totuşi, oricât de valoroase sunt aceste rezultate, noul domeniu al economiei tehnice (sau manageriale) nu cuprinde întregul proces economic, tot aşa cum agricultura nu epuizează tot ceea ce este relevant în domeniul biologic.

Mă grăbesc să adaug că denunțarea obişnuită a economiei standardelor din unicul motiv că vorbeşte despre "indivizi imaginari care vin la piețe imaginare cu o scară de prețuri gata pregătită pentru licitații şi oferte"[3] este pură inepție. Abstracția, chiar dacă ignoră schimbarea nu înseamnă un "*privilegium odiosum* exclusiv" al ştiințelor economice,[4] pentru că abstracția este ce mai valoroasă scară a oricărei ştiințe. În ştiințele sociale, aşa cum susținea cu tărie Marx, este cu atât mai indispensabilă, deoarece acolo "capacitatea de abstracție" trebuie să compenseze imposibilitatea folosirii microscoapelor sau a reacțiilor chimice.[5] Totuşi, sarcina ştiinței nu este aceea de a urca pe scara cea mai

[1] *De departe cea mai bine articulată apărare a acestui punct de vedere restrictiv se datorează lui Lionel Robbins,* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science *(2nd edn., London, 1948), p. 46 şi* passim*.*

[2] *Cf. Henri Poincaré,* The Foundations of Science *(Lancaster, Pa., 1964), p. 180. Pentru o analiză detaliată a analogiei stricte dintre sistemul Pareto-Walras şi ecuațiile Lagrange, vezi V. Pareto, "Cosiderazioni sui principii fondamentali dell'economia politica pura",* Giornale degli economisti*, IV (1892), 409 şi urm. Irving Fisher, în* Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices *(New Haven, 1925), p. 38-39 şi* passim*, chiar a elaborat câteva expresii analoage ale consumatorului. Chiar recent, Frank H. Knight, în* The Ethics of Competition *(New York, 1935), p. 85, s-a referit la faptul că mecanica este o "ştiință-soră" a economiei.*

[3] *Wesley C. Mitchell, "Quantitative Analysis and Economic Theory",* American Economic Review*, XV (1925), 5.*

[4] *Joseph A. Schumpeter,* Essays*, ed. R.V. Clemence (Cambridge, Mass., 1951), p. 87.*

[5] *Prefață la prima ediție a lucrării* Capital*, p. 12.*

convenabilă şi să rămână acolo distilând şi redistilând aceeaşi substanță pură. Economia standard, opunându-se oricărei idei că procesul economic ar putea consta din ceva care să însemne mai mult decât un joc din piese date, s-a identificat cu dogmatismul. Iar acesta este un *privilegium odiosum* care a diminuat capacitatea de înțelegere a procesului economic ori de câte ori acest lucru s-a produs.

Din timpuri străvechi, ştiințele naturale au cultivat o epistemologie pozitivistă conform căreia cunoaşterea acoperă numai acele fenomene care se desfăşoară indiferent dacă sunt observate sau nu. Obiectivitatea, cum este deseori numit acest criteriu, cere, astfel, ca o descriere ştiințifică valabilă să nu îl includă pe om în nici o calitate. Iată cum unii au ajuns să susțină că nici măcar gândirea omului nu este un fenomen.[1] Într-adevăr, idealul unei ştiințe fără om pierde teren din ce în ce mai mult în fizică – de la descoperirea cuantei de acțiune şi a indeterminării lui Heisenberg.[2] Totuşi, pentru o ştiință a omului care să îl excludă cu totul pe om din cadrul său este o incongruență învederată. Totuşi, economia standard se mândreşte cu faptul că funcționează într-un cadru care îl exclude pe om. După cum susținea Pareto în mod deschis, o dată ce am stabilit mijloacele aflate la dispoziția individului şi am realizat "o fotografie a gusturilor sale … individul poată să dispară".[3] Astfel, individul este redus la un simplu indice al funcției ofelimității $\phi_i(X)$. Logica este perfectă: omul nu este un agent economic, pentru că pur şi simplu nu există nici un proces economic. Există numai un joc de tip "puzzle" pentru corelarea mijloacelor date cu scopurile date, ceea ce necesită un calculator, nu un agent.

Dacă economia standardelor nu a eliminat complet individul din discursul său, acest lucru se datorează faptului că o ipoteză slabă a fost adăugată celor prezentate mai sus. Această ipoteză constă în faptul că deşi orice individ îşi ştie propriile sale mijloace şi scopuri, nimeni nu ştie mijloacele şi scopurile celorlalți. "Un fermier poate să calculeze uşor dacă, la prețurile pieței, este mai avantajos pentru el să folosească un cal sau un tractor; dar nici el şi nici altcineva de pe această planetă nu poate să determine efectul [hotărârii fermierului] asupra prețului cailor sau al tractoarelor".[4] Jocul de tip "puzzle" poate fi astfel rezolvat numai prin tatonare – *tâtonnement*. Iată cum a ajuns individul să aibă o anume activitate economică, dar numai aceea de a transfera, prin încercări şi prin erori, resursele pentru diferite utilizări, ale momentului sau nu. Şi

---

[1] *Cf. A.J. Ayer,* Language, Truth and Logic*, (2nd edn., New York, 1946), p. 57-58. Vezi şi E. Schrödinger,* Nature and the Greeks *(Cambridge, Eng., 1954), p. 90 şi urm.*

[2] *Cf. Niels Bohr,* Atomic Physics and Human Knowledge *(New York, 1958), p. 98; Werner Heisenberg,* Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science *(New York, 1958), p. 52-53.*

[3] *Pareto, Manuel, p. 170; V. Pareto, "Mathematical Economics",* International Economic Papers*, No.5, 1955, p. 61.*

[4] *Pareto,* Manuel*, p. 334. Traducerea autorului.*

deoarece fondatorii economiei standard – ca majoritatea economiştilor – doreau să ofere o analiză a realităţii economice în care trăiau cu adevărat, regulile tatonării şi natura scopurilor au fost modelate în funcţie de atitudinile şi de practicile predominante în societatea capitalistă. Astfel, am putea înţelege de ce Rosa Luxemburg a definit ştiinţele economice ca studiul modului în care un sistem necoordonat, haotic, cum este capitalismul, nu poate să funcţioneze niciodată. Firească este şi concluzia ei că ştiinţele economice vor muri de foame o dată cu apariţia societăţii socialiste, în care planificarea ştiinţifică va înlocui tatonarea.[1]

Economia standard este deschisă criticii îndreptăţite datorită dogmatismului său, şi nu utilizării abstracţiei. Observarea întâmplătoare a ceea ce se întâmplă în zona organizaţiilor economice sau între acestea şi indivizi este suficientă pentru a revela fenomenele care nu constau în tatonarea cu mijloacele date pentru realizarea scopurilor date conform unor reguli date. Acestea arată, fără nici o îndoială, că în toate societăţile individul tipic urmăreşte continuu şi un scop ignorat de cadrul standard: creşterea a ceea ce el cere ca venit al său în concordanţă cu funcţia curentă şi cu normele de distribuţie. Tocmai realizarea acestui scop îl face pe individ să devină un agent real al procesului economic.

Sunt două metode prin care el îşi poate realiza acest scop specific. În primul rând, el ar putea să caute diverse căi prin care să îşi îmbunătăţească *calitativ* mijloacele de care dispune deja. În al doilea rând, ar putea să urmărească creşterea părţii cei revine personal din stoc sau din fluxul de mijloace sociale, ceea ce este totuna cu modificarea relaţiilor distributive predominante. Tocmai pentru că, până şi într-o societate socialistă, activitatea individuală este îndreptată pe termen lung spre câştigarea acestor ţinte sunt inventate continuu noi mijloace, sunt create noi nevoi economice şi sunt aplicate noi reguli de distribuţie.[2]

Întrebarea este de ce o ştiinţă interesată de mijloacele, scopurile şi distribuţia economice trebuie să refuze dogmatic să studieze şi procesul prin care se creează noi mijloace *economice*, noi scopuri *economice* şi noi relaţii *economice*. Poate că cineva ar răspunde că ceea ce trebuie inclus în obiectul oricărei ştiinţe speciale ţine de convenţie sau de diviziunea muncii. Revenind la o comparaţie anterioară, nu este adevărat că agricultura constituie un efort ştiinţific adecvat şi o disciplină foarte utilă, în ciuda faptului că nu se ocupă de evoluţia biologică? Totuşi, există un motiv foarte important pentru faptul că ştiinţele economice nu pot lua exemplul oferit de agricultură.

---

[1] *Rosa Luxemburg, "What Is Economics?" (mimeo., New York, 1954), p. 46, 49.*

[2] *Observaţiile precedente trebuie comparate cu acelea ale lui Knight,* Ethics of Competition, *p. 58 şi urm. Totuşi, nu sunt sigur dacă activitatea specifică descrisă mai sus coincide cu ceea ce Khight numeşte "instituţia amuzamentului".*

Cauza este că ritmul evolutiv al “speciilor” economice – adică al mijloacelor, al scopurilor şi al relaţiilor – este mult mai rapid decât cel al speciilor biologice. “Speciile” economice durează prea puţin ca agricultura economică să ofere o imagine relevantă a realităţii economice. Elementele evolutive predomină în orice fenomen economic concret de o oarecare importanţă – într-o măsură chiar mai mare decât în biologie.[1] Dacă plasa noastră ştiinţifică lasă ca aceste elemente să treacă prin ea, noi nu rămânem decât cu o umbră a fenomenului concret. Desigur, un navigator nu trebuie să ştie cum au evoluat mările; geografia lor actuală este suficientă pentru el.[2] Însă eu cred că exemplul lui Pareto nu ar fi de nici un folos dacă geografia pământului ar fi evoluat tot la fel de repede ca şi aceea a lumii economice. Aşadar, nu este nici o îndoială că păcatul economiei standard este o eroare de concreteţe prost plasată, prin care Whitehead înţelege “neglijarea gradului de abstracţie necesar când entitatea reală este luată în consideraţie numai în măsura în care exemplifică anumite categorii de gândire [prestabilite].”[3]

Privind retrospectiv, pare firesc ca denunţarea sterilităţii arsenalului standardelor să fi venit de la oameni ca Marx şi Veblen, care erau mai interesaţi de relaţiile de distribuţie decât de alocarea eficientă a mijloacelor: eroarea concreteţei prost plasate este mai evidentă în cazul primei probleme, şi nu în cazul celei de a doua. Totuşi, deşi discipolilor lui Marx şi Veblen le place să pretindă întreaga glorie pentru propriul lor maestru,[4] neajunsurile analizei statice datorate lui Ricardo au fost menţionate cu mult înainte de Marx. J.B. Say, de exemplu, într-o scrisoare din 1821 i-a avertizat pe contemporanii lui Ricardo că generaţiile viitoare vor râde de teroarea cu care, din cauza analizei lui Ricardo, priveau ei efectul progresului tehnic asupra sorţii muncitorilor industriali.[5] Totuşi, este adevărat că modalităţile, poate cele mai substanţiale, privind depăşirea cadrului static în mod efectiv ne-au venit din partea lui Marx, a lui Schumpeter şi a lui Veblen.[6]

---

[1] *Aceasta nu este totuna cu a spune că materialul economic este expus multor perturbaţii, cum arată Joseph A. Schumpeter în* Business Cycles *(New York, 1939). Din punct de vedere mecanicist, orice fenomen concret pare supus unor perturbaţii nenumărate.*

[2] *Pareto,* Manuel*, p. 101.*

[3] *Alfred North Whitehead,* Process and Reality: An Essay in Cosmology *(New York, 1929), p. 11.*

[4] *De exemplu, Karl Korsch, Karl Marx (London, 1938), p. 156; John S. Gambs,* Beyond Supply and Demand *(New York, 1946), p. 10.*

[5] Say's Letters to Malthus on Political Economy and Commerce *(London, 1936), p. 64.*

[6] *După cum ştiu toţi economiştii, doar Schumpeter nu a creat o şcoală. Doresc să precizez, totuşi, că instituţionaliştii americani, deşi îl preamăreau pe Veblen ca profet al lor, au moştenit puţine lucruri de la el în afara dispreţului agresiv faţă de "teorie". Oricum ar fi, Paul T. Homan, în "An Appraisal of Institutional Economics",* American Economic Review, *XXII (1932), 10-17, a omis complet problema pusă de Veblen.*

Totuşi, trebuie să recunoaştem efortul deosebit al lui Marshall de a insufla puţină viaţă în scheletul analitic al economiei standard. Schumpeter, ironic, cum se întâmplă deseori, spunea despre Marshall că “dorea – ciudată ambiţie! – să fie «citit de oameni de afaceri»”.[1] Fără îndoială că *era* o ambiţie nefirească ca Marshall să insiste asupra respectului datorat importanţei, în loc să cedeze temperamentului vârstei. Ca să cităm doar unul dintre multele exemple clare: Marshall a fost cel care a arătat, într-o manieră incontestabilă, că până şi un asemenea concept de bază cum este graficul de aprovizionare al unei industrii “cu venituri crescătoare” cade prin reţeaua analitică, deoarece “venituri crescătoare” este un fenomen esenţial evolutiv, în mod necesar ireversibil şi, poate, chiar irevocabil.[2] Marshall şi-a arătat respectul pentru analiză apelând la foarte multe cuvinte, însă “gândirea sa funcţiona în termeni de schimbare evolutivă – în termeni de proces organic, irevocabil”[3]. Însă Schumpeter a continuat să spună că, în cazul lui Marshall, “viziunea sa asupra procesului economic, metodele şi rezultatele sale nu mai sunt ale noastre”.[4] Venind din partea unui economist în a cărui activitate evoluţia a ocupat un loc proeminent, această ultimă observaţie nu poate fi luată altfel decât ca o lamentaţie voalată. Marile minţi – cum era Lionel Robbins – care până la urmă s-au trezit din “somnul dogmatic”,[5] sunt rare din păcate.

Acuzaţiile că economia standardelor a abdicat de la datoria sa principală, şi anume, aceea de a fi un ghid pentru politica practică, sunt un lucru obişnuit. Însă, aşa cum m-am străduit să demonstrez în această secţiune, tocmai natura procesului economic, mai exact, ritmul evolutiv, este cea care împiedică înţelegerea aspectelor sale relevante pe baza unei scheme statice, chiar dacă am studia economia numai de dragul artei. În ceea ce priveşte locul unde ar trebui trasate corect limitele procesului economic, eu nu ştiu un răspuns mai bun decât definiţia dată de Marshall ştiinţelor economice ca “studiu al omenirii într-o activitate economică obişnuită de a trăi”,[6] cu condiţia să nu insistăm asupra interpretării aritmomorfe a tuturor termenilor.

3. De ce economia nu este o ştiinţă teoretică? Toată lumea foloseşte “teoria” în diverse sensuri. De exemplu, într-un loc Schumpeter o foloseşte cu sensul de “cutie cu instrumente analitice”.[7] Însă, cu caracter distinctiv, ea se foloseşte în general cu sensul de edificiu logic. Or, cum am arătat eu explicit

---

[1] *Joseph A. Schumpeter,* Ten Great Economists *(New York, 1951), p. 97.*

[2] *Marshall, Principles, p. 808. Vezi şi Schumpeter,* Essays*, p. 53n2, şi Knight,* Ethics of Competition*, p. 166-167.*

[3] *Schumpeter,* Ten Great Economists*, p. 101.*

[4] Ibid.*, p. 92.*

[5] *Aşa cum recunoaşte Lionel Robbins, în ceea ce îl priveşte, în lucrarea* The Economic Problem in Peace and War *(London, 1947), p. 67-68.*

[6] *Marshall,* Principles*, p. 1.*

[7] *Schumpeter,* Essays*, p. 227.*

(capitolul 1, secțiunea 4, de mai jos), teoria înseamnă o clasare logică a tuturor cunoştinţelor *existente* dintr-un domeniu specific, astfel încât orice propoziție cunoscută este fie conținută de fundamentul logic, fie deductibilă din acesta. Faptul că această clasare are unicul merit de a permite şi comprehensibilitatea şi este un laitmotiv moştenit de al Aristotel. Totuşi, puțină atenție a fost acordată faptului că nu poate exista comprehensibilitate fără comprehensibilitatea cunoştinţelor existente din relativ puține propoziţii ω. Dacă cunoştinţele noastre dintr-un anume domeniu nu sunt comprimabile, adică dacă o clasare logică a lor duce la un număr foarte mare de propoziţii ω, nu se ajunge la comperhensibilitatea lui Aristotel. Am prezentat acest punct de vedere în legătură cu chimia, unde, datorită frecvenței noutății prin combinare, orice fundament logic trebuie să conțină cu mult mai multe propoziţii decât clasa β. Din acelaşi motiv, fundamentul logic al chimiei ar trebui să fie continuu "în construcție". Desigur că o teorie în chimie nu ar servi nici unui scop. Acelaşi lucru este valabil într-o măsură şi mai mare în cazul unei ştiinţe care se ocupă de evoluție, deoarece sfera evoluției este dominată de noutate.

După tot ce s-a spus despre obiectul ştiinţelor economice, răspunsul la întrebarea de la începutul acestei secțiuni este atât de evident, încât a mai întârzia asupra lui este inutil. Fiindcă părerea că propozițiile despre procesul economic pot fi aranjate sub formă de teorie este larg împărtăşită, ar fi bine să analizăm pe scurt cele mai importante argumente aduse în sprijinul ei.

Cel mai vechi, dar şi cel mai obişnuit argument este acela că economia trebuie să fie, în mod necesar, o ştiinţă teoretică, deoarece orice fenomen economic decurge logic din câteva principii elementare. Această idee se regăseşte în şcoala clasică, care arată că toate fenomenele economice se bazează pe "dorința de înavuțire", care caracterizează orice "individ sănătos", şi sunt guvernate numai de două legi generale. Prima se referă la faptul că "un câştig mai mare este preferat unuia mai mic"; a doua priveşte propensiunea spre obținerea "celei mai mari cantități de bogăție cu cea mai puțină muncă şi cea mai redusă autonegare".[1] Acestor legi generale marginaliştii le-au adăugat două principii mai substanțiale, principiul utilității descrescătoare şi cel al veniturilor descrescătoare. Însă economiştii au continuat să susțină că fundamentele ştiinţelor economice nu sunt revelate imediat prin intuiție şi, de aceea, adevărul lor poate fi acceptat "cu mai multă încredere şi mai multă certitudine decât … în cazul oricărei afirmații despre orice fapt sau eveniment fizic concret".[2] Şi mai importantă este pretenția că, din cauza acestei sărăcii deosebite a legilor lor

[1] *John Stuart Mill,* A System of Logic *(8th edn., New York, 1874), p. 623 şi urm.; Knight,* Ethics of Competition*, p. 135 şi urm.*

[2] *Frank H. Knight,* On the History and Method of Economics *(Chicago, 1956), p. 164. De asemenea, W. Stanley Jevons,* The Theory of Political Economy *(4th edn., London, 1924), p. 18.*

fundamentale, ştiinţele economice sunt deductibile *par excellence*. Prin urmare, toate propoziţiile economice sunt valabile în orice formulă instituţionată.[1]

Cu greu, desigur, vom putea găsi un adevăr mai evident decât postulatul: "Orice individ acţionează aşa cum doreşte".[2] Sau cum este exprimată aceeaşi idee în jargon modern, oricine acţionează astfel încât să îşi maximizeze satisfacţia în orice mulţime dată de împrejurări. Evident că este absurd să ne gândim că un individ preferă un câştig mai mic unuia mai mare, totuna cu a ne imagina un patrulater cu cinci laturi. Pe de altă parte, a compara principiul maximei satisfacţii cu "orice afirmaţie despre oricare fapt fizic *concret*" este o propunere inutilă, dacă "satisfacţia" însăşi nu este descrisă mai concret.

Ultima cerinţă este esenţială. Nici măcar teoria standard nu a putut să o ignore: edificiul său teoretic nu a fost construit pe baza unui concept general şi vag al satisfacţiei, ci pe baza propoziţiei specifice că *numai acele bunuri şi servicii de care se poate bucura un individ personal îi influenţează satisfacţia*. Ca urmare, în teoria standard, ofelimitatea este o funcţie numai a cantităţilor de asemenea bunuri şi servicii.

Această formulă specială – aşa cum am arătat într-o lucrare republicată în acest volum[3] – reflectă o trăsătură instituţională propriu-zisă (şi, poate, specifică) a comunităţilor urbane din societăţile industrializate. Acelaşi lucru este valabil pentru o altă piatră de hotar a teoriei standardelor, şi anume propoziţia că, pentru un vânzător, "câştigul" este măsurat numai prin profitul în bani. Dar – ca să reamintim protestul lui Marx – "raţiunea burgheză nu este raţiunea umană normală".[4] După cum arată clar Marshall, aceasta nu este raţiunea generală nici măcar a societăţii burgheze.[5] Şi cu atât mai puţin ne putem aştepta ca acest lucru să fie valabil pentru toate organizările instituţionale. De fapt, în comunităţile *ţărăneşti* satisfacţia individului depinde nu numai de cantităţile de bunuri şi servicii aflate la dispoziţia sa, ci şi de alte variabile economice, iar câştigul depinde şi de alţi factori în afara profitului în bani.

Afirmaţia că principiile fundamentale ale economiei sunt universal valabile poate fi, prin urmare, adevărată numai în măsura în care este vorba de *forma* lor. Totuşi, *conţinutul* lor este determinat de schema instituţională. Şi, fără acest conţinut instituţional, principiile nu sunt altceva decât "cutii goale", din care putem obţine numai generalităţi goale. Aceasta nu înseamnă că teoria operează cu "cutii goale". Dimpotrivă, aşa cum am văzut, aceste cutii sunt umplute cu un conţinut instituţional ales din modelele culturale ale societăţii capitaliste. Ele ar putea fi numai parţial umplute – cum în mod sigur se întâmplă.

[1] *Cf. Jevons, Theory, p. 19; Knight,* Ethics of Competition*, p. 137-138 şi passim.*
[2] *Irving Fisher (nota 20, de mai sus), p. 11; Pareto,* Manuel*, p. 62.*
[3] *"Teoria economică şi economia agrară" (1960), secţiunea III.2.*
[4] *Karl Marx,* A Contribution to the Critique of Political Economy *(Chicago, 1904), p. 93.*
[5] *Marshall,* Principles*, p. 762 şi urm.*

Într-adevăr, multe trăsături ale acestor societăți au fost ignorate, fiindcă nu erau coapte în momentul în care au fost puse bazele teoriei standard, altele fiindcă nu pot fi potrivite în structura aritmomorfă pe care o are în mod necesar teoria.[1]

Îmi permit să repet aici ideea din lucrarea intitulată "Teoria economică şi economia agrară" (1960), retipărită în acest volum. Tocmai pentru că cutiile teoriei standard sunt deja umplute cu un conținut instituțional specific, această teorie a fost respinsă brutal de cei care studiază procesul economic în structuri noncapitaliste. Cele mai evidente exemple sunt oferite de şcoala istorică din Germania şi de *narodnicismul* din Rusia. Oricât de importantă ar fi această idee, nu i s-a acordat atenție decât întâmplător. Marshall pare să fie singurul care reproşează adepților standardului că şi-au elaborat "teoriile pe baza supoziției tacite că lumea a fost alcătuită de orăşeni".[2] Însă, nici măcar observația lui Marchall nu are în vedere problema reală.

Nici un economist – nici măcar Ricardo sau Walras – nu poate fi acuzat că nu a elaborat o teorie atât *relevantă*, cât şi *valabilă* pentru toate organizările instituționale. Societatea nu este o entitate neschimbătoare, ci evoluează continuu în nenumărate forme care diferă în funcție de timp şi de loc. Aşadar, este normal ca orice mare economist să îşi fi umplut cutiile sale analitice cu un conținut instituțional inspirat de modele culturale ale societății pe care o ştia cel mai bine: aceea în care trăia.

Breasla economiştilor ar trebui să accepte cu mândrie deosebită acuzația lui Bridgam de oportunism pragmatic.[3] Într-adevăr, ar fi fost extrem de regretabil dacă un Quesnay nu ar fi fost interesat de problemele economice specifice din Franța secolului al XVIII-lea, dacă un Keynes nu ar fi studiat problemele economice ale organizărilor statale moderne sau dacă economistul contemporan nu ar fi fost atras de problema dezvoltării economiilor înapoiate, care este *chiar* problema epocii noastre. Prin urmare, adeptul economiei standard nu poate fi acuzat, mai mult decât este Marx, de elaborarea teoriei sale după modelul societății capitaliste. Păcatul evident al adeptului standardului economic este de alt gen. Fiindcă neagă necesitatea de a acorda atenție as-

---

[1] *Cititorul nu ar trebui să aibă nici o dificultate în ceea ce priveşte motivul pentru care concluziile anterioare diferă fundamental de cele ale unor dezbateri foarte cunoscute pe aceeaşi temă, cum este aceea propusă de Khight,* Ethics of Competition*, p. 135 şi urm., sau J.H. Clapham, "Of Empty Economic Boxes", Economic Journal, XXXII (1922), 305-314. Aceşti autori spun "conținut" în sensul dat de Pareto, ceea ce înseamnă ansamblul tuturor funcțiilor ale ofelinității "standard" şi ale producției.*

[2] *Marshall,* Principles*, p. 762.*

[3] *Bridgman,* Reflections*, p. 443-444.*

pectelor evolutive ale procesului economic, el este obligat să susțină şi să aplice dogma că teoria sa este valabilă pentru *toate societățile*.[1]

Celebra lucrare *Methodenstreit* este aparent concentrată asupra metodologiei. Însă, după cum ne arată analiza precedentă, în esență *Streit* (adică luptă) se referă la faptul că este posibilă construirea unei teorii economice universal valabile. Adversarii adepților lui Ricardo susțineau că există o mare antinomie între această pretenție şi natura evolutivă a procesului economic. Adepții standardului, aşa cum am văzut, s-au baricadat pe poziția care susținea baza *nemijlocit intuitivă* a legilor economice fundamentale. Însă o altă încercare de rezolvare a marii antinomii porneşte de la o bază *obiectivă*. În esență, aceasta este o doctrină chimică a societății.[2]

O doctrină chimică susține, în primul rând, că toate formele de societate pot fi analizate obiectiv printr-un număr finit de elemente imuabile şi, în al doilea rând, că societatea nu poate avea nici o altă proprietate decât cele inerente elementelor care o compun. Hoarda de Aur, oraşul medieval Florența, Elveția secolului al XX-lea nu ar fi, prin urmare, "animale" diferite, fiecare cu comportamentul său specific, ci numai cocteiluri mai tari sau mau slabe care se obțin dintr-o listă finită de ingrediente.

Lui Walter Eucken îi datorăm cea mai convingătoare construcție a unei doctrine chimice a procesului economic. El susține că ingredientele perene ale oricărui sistem economic se împart în trei categorii: controlul (central sau pluralist), piața (în formele sale standard) şi convențiile monetare (marfă-bani, marfă-credit, bani-credit).[3] Orice economie nu este nimic altceva decât o combinație a acestor ingrediente, câte unul din fiecare categorie. Tot ceea ce trebuie să ştim este formula combinatorie specifică în fiecare caz în parte.

Pentru clarificarea acestei teze epistemologice, Eucken recurge la o analogie: lucrările compozitorilor, deşi diferite, au fost create "prin combinarea unui număr limitat de tonuri pe care le folosesc toți".[4] Totuşi, opțiunea sa este cât se poate de nefericită, pentru că, prin această analogie, Eucken lasă în mod in-

---

[1] *Venid în apărarea lui Marx, trebuie să remarc că el nu a susținut niciodată acest punct de vedere. Dimpotrivă, Marx a subliniat deseori că analiza sa se referă numai la sistemul capitalist: de exemplu, Marx,* A Contribution*, p. 269. Şi el era conştient de faptul că diferențele dintre şcoala economică franceză şi cea germană erau reflexii ale diferențelor instituționale dintre țările respective.* Ibid.*, p. 56n. Totuşi, în final Marx a comis marea eroare de a extinde nediferențiat legile unei societăți capitaliste la economia unei societăți rurale, agricole. Vezi secțiunea I.2 din lucrarea mea retipărită în prezentul volum "Teoria economică şi economia agrară" (1960).*

[2] *Vezi mai sus, capitolul 3, "Unele lecții privind obiectul oferit de fizică", secțiunea 7. De fapt, termenul "chimică" este nepotrivit, după cum vom vedea aici.*

[3] *Walter Eucken,* The Foundations of Economics *(London, 1950), cap. ii.*

[4] Ibid.*, p. 226-227.*

conştient neacoperit tocmai principalul punct slab al doctrinei chimice a societății.

Gamele muzicale au evoluat şi altele noi sunt gata pentru a fi folosite. Pe lângă acestea, muzica mai are nevoie de instrumente; unele noi fiind inventate chiar de generația noastră. Ca atare este vădit fals să spunem *toată* muzica este analizabilă printr-o mulțime *dată* de tonuri şi o mulțime *dată* de instrumente. Însă nu aceasta este marea eroare a doctrinei chimice.

Din tot ceea ce cunoaştem, a activitate fără un agent de control este de neconceput; piețele există încă din zorii istoriei; unele forme de întreprinderi capitaliste şi de bani sunt întâlnite chiar în societățile vechi. Totuşi, evidența propoziției generale că orice economie constă din control, piață şi convenții monetare poate fi extrem de înşelătoare. Cel puțin pentru cineva care nu cade în eroarea concreteții greşit plasate este la fel de evident că această formulă de combinare nu reuşeşte să descrie nici măcar parțial aspectele esențiale ale economiei existente.

Aşa cum am menționat anterior, orice compus chimic are unele proprietăți pe care nu le are nici unul dintre elementele sale componente; mai mult, nu există nici un principiu general pe baza căruia să se deducă orice proprietate a unui compus din formula sa chimică. Dacă lucrurile nu ar sta aşa, atunci ar fi o joacă de copil – cum remarcă C.P. Green în alt context – ca savantul modern să poată număra protonii din întregul univers pentru a determina prin calcul petele de culoare de pe o pasăre din Noua Guinee.[1] Dat fiind că doctrina “chimică” nu funcționează în domeniul chimiei, ar fi o neghiobie să ne bazăm pe valabilitatea ei în ştiințele sociale, unde numărul de compuşi este aproape nelimitat, iar calitatea domină scena într-o măsură incomparabil mai mare decât în domeniul materiei elementare.

Este extrem de elocvent faptul că un matematician modern, şi nu un mistic medieval, a pus o întrebare devastatoare: cum poate un naturalist care a cercetat numai compoziția chimică a elefantului să ştie ceva despre comportamentul animalului?[2] Însă biologia, în ciuda tributului pe care încă îl plăteşte cunoştințelor din domeniul chimiei, nu a aşteptat să vină cineva din afară pentru a respinge doctrina chimică. Aşa cum ne arată un laureat al Premiului Nobel, pentru biologia modernă “o genă se cunoaşte după performanțele ei şi nu după proprietățile sale reale”.[3] Această afirmație simplă rezumă noua concepție din biologie, care este cunoscută sub numele de epistemologie

[1] *C.P. Green, “Time, Space, Reality”,* Philosophy*, IX (1934), 463.*
[2] *Poincaré,* Foundations of Science*, p. 217.*
[3] *P.B. Medawar,* The Future of Man *(New York, 1960), p. 119.*

organismică.[1] Este o recunoaştere târzie a existenţei noutăţii prin combinare, dar fără stridenţele vitaliste.

Aceeaşi concepţie nu se împacă la fel de bine cu ştiinţele sociale, şi cu atât mai puţin cu cele economice. Fiindcă preocuparea economistului este aceea de a studia un proces care deseori evoluează mai repede decât reuşeşte el să înveţe, este normal ca el să tânjească mai mult decât alţii după obiectivitatea fizicii clasice. Desigur, o asemenea dorinţă devine şi mai presantă când este alimentată cu propoziţii care sfidează algebra, cum ar fi teza că "societatea nu este suma indivizilor". Totuşi, trebuie să constatăm că acesta este un mod cât se poate de nefericit de a spune că societatea are proprietăţi pe care individul nu le poate avea *de unul singur*. Poate părea inutil pentru unii, neserios pentru alţii, dacă am sublinia că deşi aproape orice părticică din lucrurile devastate de o mulţime poate fi raportată la un act al unui individ anume, individ care, altfel, singur nu ar fi putut să prezinte proprietăţile specifice unei mulţimi. Şi nici nu se poate ca un singur individ să aibă toate manifestările unei secte religioase şi nici măcar cei pe care îi întâlnim în cazul unei renaşteri religioase. Marx avea multă dreptate când ridiculiza economia lui Robinson Crusoe[2], unde nu există nici monopolist, nici sindicate, nici un conflict privind distribuţia sacrificiului şi a răsplăţii.

Pe de altă parte, am putea constata că reţinerea noastră în ceea ce priveşte renunţarea la teza că societatea este suma indivizilor îşi are rădăcinile în situaţia istorică: singurul caz în care teza este corectă *în mare* este societatea burgheză în care am crescut şi care este cea mai apropiată de societatea civilă a lui Hegel.[3] Totuşi, chiar societatea burgheză evoluează, şi astăzi probabil că nu mai corespunde listei de condiţii a lui Hegel.[4]

Văzută ca reducţie teoretică a unui domeniu al fenomenelor, orice doctrină chimică este eronată din pornire – în afara acelor fenomene fizice care sunt indiferente la scară. Cel mult, aceasta poate fi acceptată ca un cod procedural pentru analiza morfologică. În sensul acesta, şi-a dovedit utilitatea în chimie, în fizica nucleară şi, într-o măsură mai mică, în biologia organismului. După toate probabilităţile aceasta ar fi limita sa, dacă ar fi să credem că un economist penetrant ca Eucken poate să obţină doar câteva generalităţi vagi de mică valoare chiar şi pentru analiza morfologică. Doctrina sa îl va lămuri pe un economist tot atât cât şi pe un naturalist căruia i se indică numai faptul că numitorul comun al tuturor organismelor este hrănirea, apărarea şi reproducerea.

---

[1] *Totuşi, esenţa acestei idei este mai veche decât par să înţeleagă iniţiatorii ei. Vezi Platon,* Philebus*, 14 şi urm.*

[2] *Marx,* Critique*, p. 266.*

[3] Hegel's Philosophy of Right*, tr. T.M. Knox (Oxford, 1953), p. 124 şi urm., 267.*

[4] *Pentru câteva consideraţiuni asupra acestei chestiuni, vezi secţiunea III.2 din lucrarea mea "Teoria economică şi economia agrară" (1960), din prezenta lucrare.*

Importanța concluziei că economia nu poate fi o ştiință teoretică şi în acelaşi timp una pertinentă poate părea pur academică. Din păcate, lucrurile nu stau aşa. Tenacitatea cu care ne agățăm de teza că teoria standard este valabilă pentru toate organizările instituționale – fie pentru că principiile sale sunt universal valabile, fie pentru că toate sistemele economice sunt simple combinații de elemente invariabile – are consecințe cu bătaie lungă asupra eforturilor omenirii de a crea o economie a națiunilor, care diferă prin instituțiile sale de țările capitaliste. Aceste consecințe pot intra în istorie ca monumentul cel mai important închinat încrederii arogante în sine a unor servitori ai ştiinței.

De exemplu, cei mai mulți dintre noi jură acum pe axioma – care, de fapt, este întâlnită la Marx – că dezvoltarea industrială este singura cale spre dezvoltarea economiei generale, adică spre dezvoltarea şi a sectorului agricol. Ca dovadă faptică invocăm faptul de netăgăduit că industrializarea a dus la dezvoltarea generală a sudului Statelor Unite. Însă viziunea învechită a adeptului teoriei standard ne împiedică să observăm, în primul rând, că sudul este parte a celei mai avansate economii capitaliste şi, în al doilea rând, că fermierul american nu este identic (sau chiar comparabil) din punct de vedere instituțional cu *țăranul* indian sau de altă origine. De fapt, cu cât este mai amplă dezvoltarea industrială a unei națiuni subdezvoltate care se confruntă cu un sector agricol predominant, suprapopulat şi dezorganizat, cu atât mai evidentă este dovada că o asemenea națiune se confruntă cu eroarea axiomei industrializării. Acolo țărănimea este la fel de săracă – un privitor trist şi pasiv al creşterii bunăstării cercului exclusivist care se bucură participând la cadrilul cererii efective, care, singură, înaintează tot mai repede pe zi ce trece. Însă, pentru cineva care crede că relațiile de distribuție formează nucleul procesului economic, chiar şi această situație are o explicație simplă. Ea este o fază a evoluției acestui proces.

4. Modele aritmomorfe şi analiza calitativă. Economia nu este o ştiință teoretică deoarece, aşa cum spunea Kipling într-un fragment citat des:

Sunt şaizeci şi nouă de feluri de a realiza legăturile tribale

Şi fiecare dintre ele este potrivit!

Ceea ce a uitat el să adauge este faptul că nu toate ar putea fi valabile pentru acelaşi trib. Legile societății capitaliste, de exemplu, ar putea să nu fie valabile pentru o economie suprapopulată agrară. Însă pentru a demonstra acest lucru sau pentru a răspunde la orice întrebare privind oricare dintre aceste economii noi trebuie să avem o descriere cât mai cuprinzătoare a fiecăreia.

Astfel, am putea crede că prima sarcină a ştiințelor economice este aceea de a stabili unele criterii generale de clasificare a tuturor sistemelor economice ştiute în genuri, specii şi varietăți. Din păcate, cunoştințele noastre economice în această direcție sunt atât de puține încât un Linné economist nu ar putea să conceapă un sistem de clasificare. Tot ceea ce putem face în

această etapă este să observăm fiecare realitate economică în sine fără a căuta în mod necesar caracteristici taxonomice. Scopul nostru ar trebui să fie construirea unui tip ideal care ar putea să facă "clare şi inteligibile din punct de vedere pragmatic" caracteristicile specifice ale acelei realităţi singulare.[1] Însă fără un cod de clasificare, putem considera că nici măcar această sarcină minimă nu poate fi îndeplinită. Prea mulţi dintre noi susţin astăzi că sistemele de clasificare, conceptele analitice abstracte şi, după K. Popper, chiar teoriile "sunt anterioare observaţiilor",[2] ca şi cum aceste lucruri au fost găsite de ştiinţă gata făcute. Se pare că uităm nu numai că ştiinţa s-a născut din observarea fără o anumită ţintă, dar şi că o anume gândire preştiinţifică o precede pe cea ştiinţifică.[3]

Lipsa unui cod de clasificare nu i-a împiedicat pe economiştii clasici – ca să dăm un singur exemplu – să descopere caracteristicile importante ale economiei capitaliste. Sunt unele activităţi în oricare ştiinţă, nu numai în economie, care necesită o doză apreciabilă "de delicateţe şi de sensibilitate când sunt atinse".[4]

Îndată ce am ajuns la un corp utilizabil de propoziţii descriptive privind o realitate dată, construirea unui model aritmomorf este o sarcină relativ uşoară. Fiecărei realităţi economice trebuie să i se atribuie un asemenea model imediat ce acest lucru devine fezabil.[5] Şi mai greu de înţeles este ideea că şi în cazul unui sistem capitalist "este prematur să teoretizăm".[6] De fapt, judecând după imensele probleme cu care s-au confruntat Werner Sombart şi alţi economişti inspiraţi trebuie să fim de acord mai degrabă cu Marshall, când spune că ştiinţele economice nu sunt încă coapte pentru a face istorie.[7]

Modelele aritmomorfe, din fizică sau din alte ştiinţe, servesc nevoii legitime de a înţelege lucrurile şi, după părerea mea, chiar mai mult nevoilor didactice. Omul de ştiinţă care ar nega că mintea sa, cel puţin, nu poate să înţeleagă o reprezentare schematică şi, dacă ar avea o anume pregătire, un model matematic mai bine şi mai repede decât o analiză verbală a aceluiaşi caz, este liber să facă pasul înainte în orice moment, dacă doreşte astfel. În afara de

[1] *Max Weber,* The Methodology of the Social Sciences *(Glencoe, Ill., 1949), p. 90.*
[2] *Karl R. Popper,* The Poverty of Historicism *(Boston, 1957), p. 98; Jevons,* Theory, *p. 22.*
[3] *Albert Einstein,* Ideas and Opinions *(New York, 1954), p. 276.*
[4] *Marshall,* Principles, *p. 769.*
[5] *Pentru pierderea cauzată de faptul că nu se procedează astfel, vezi secţiunea I.4 din lucrarea "Teoria economică şi economia agrară", republicată în acest volum. Desigur, instrumentele analitice create de economia standard s-ar putea dovedi utile în multe alte situaţii. Nu avem nici un motiv să spunem ca Schumpeter, Essays, p. 274n, că un model în care preţurile factorilor nu sunt proporţionale cu productivităţile lor marginale este "totuşi o teorie a productivităţii marginale".*
[6] *Gambs,* Beyond Supply and Demand, *p. 64.*
[7] Memorials of Alfred Marshall, *ed. A.C. Pigou (London, 1925), p. 489.*

aceasta, dintre toți oamenii de știință, economiștii nu ar trebui să facă eroarea de a se opune utilizării instrumentului matematic pentru analiza economică, pentru că aceasta ar însemna să meargă împotriva principiului eficienței maxime. Însă pe baza aceluiași principiu, trebuie să deplângem dragostea exagerată de matematică, care îi face pe mulți să folosească acel instrument chiar și atunci când o simplă diagramă ar fi suficientă.

Îmi permit să adaug că ideea multora dintre colegii mei că "matematica este *limbaj*"[1] tinde mai degrabă să ascundă faptul că, ori de câte ori instrumentul matematic poate fi folosit, procesul analitic poate fi realizat mai repede decât dacă ar fi efectuat doar pe baza logicii obișnuite. Desigur, arsenalul matematic, dacă ar fi să ne gândim la originea sa, este produsul logicii obișnuite, tot așa cum fondurile fixe se transformă filogenetic în muncă și organismele vii în materie elementară. Totuși, o dată ce aceste forme au apărut din *causa materials*, ele au prezentat calități noi pe care le-a diferențiat de atunci de logica obișnuită, de muncă și, respectiv, de materia inertă. Pentru a obține, să zicem, un cal noi nu ne întoarcem să refacem procesul evolutiv prin care calul a apărut treptat din substanța fără viață. Și nici nu producem ciocane de fier folosind ciocane de piatră găsite întâmplător în natură. Este mai eficient să profităm de faptul că putem obține un cal și mijloace fixe cu ajutorul mijloacele fixe. În același sens, ar fi complet absurd să ne bazăm doar pe logica obișnuită atunci când am putea folosi un instrument matematic sau atunci când am dori să demonstrăm o propoziție matematică. Predarea matematicii în școli începând cu ABC-ul se datorește doar faptului că astfel putem dezvolta deprinderile matematice ale generațiilor viitoare. Ar fi groaznic dacă ne-am imagina distrugerea tuturor mijloacelor fixe actuale și chiar mai groaznic dacă ne-am închipui că toți oamenii ar uita brusc întreaga matematică. Însă această concepție ne poate face să vedem că matematica, din punct de vedere cantitativ, nu este chiar limbaj și, deși creată de om, nu este un joc arbitrar de semne și reguli, cum ar fi, să zicem, șahul.

Însă marea satisfacția pe care ne-o produce înțelegerea pe baza modelelor aritmomorfe nu trebuie să ne inducă în eroarea de a crede că și celelalte funcții pe care le au atât în științele sociale, cât și în cele naturale sunt identice. Și în fizică modelul este "un instrument de calcul, pe baza căruia noi putem afla răspunsul la *orice* întrebare privind comportamentul fizic al *sistemului* fizic corespunzător".[2] Același lucru este valabil pentru modelele de economie inginerească. Rolul special al unui model fizic este descris mai bine prin constatarea faptului că un asemenea model reprezintă o *copie exactă* a unui anumit sector al realității fizice. Însă ideea, pe care am prezentat-o în lucrarea "Teoria eco-

---

[1] *P.A. Samuelson, "Economic Theory and Mathematics",* Papers and Proceedings, American Economic Review*, XLII (1952), 56.*

[2] *P.W. Bridgman,* The Nature of Physical Theory *(Princeton, 1936), p. 93. Sublinierea autorului.*

nomică şi economia agrară", retipărită în acest volum, şi pe care îmi propun să o explic acum mai detaliat, este aceea că un model economic nu este o copie exactă, ci o *comparație analitică*.

Economiştii sunt încântați să arate că, deoarece nici un model, în fizică sau în economie, nu este exact în sens absolut, nu ne rămâne decât să alegem între un model mai exact şi unul mai puțin exact. Unii mai susțin că, la urma urmelor, gradul de precizie de care avem nevoie depinde de scopul nostru imediat: uneori modelul mai puțin exact ar putea fi mai indicat pentru utilizare.[1] Aceste lucruri sunt perfect adevărate, însă nu explică şi contestația ulterioară – explicit indicată de Pareto – că este irelevant să evidențiem imprecizia modelelor economice. O asemenea poziție ignoră un detaliu important, anume acela că în fizică un model trebuie să fie exact în raport cu cel mai exact instrument de măsură care există în acel moment. Dacă nu se întâmplă aşa, modelul este respins. De aceea, există un sens *obiectiv* ca să putem spune că un model fizic este exact, şi chiar acesta este sensul în care cuvântul este folosit în expresia "copie exactă". Totuşi, în ştiințele sociale nu există un asemenea standard obiectiv de exactitate. De aceea, nu există vreun test de aciditate pentru validarea modelului economic. Şi este inutil să îl amintim pe Aristotel, care ne-a învățat că un model este "potrivit dacă atinge gradul de precizie care aparține subiectului".[2] Oricine poate susține oricând că modelul său are gradul potrivit de precizie. Mai mult, factorii răspunzători de absența unui standard obiectiv de precizie fac ca şi *compararea* preciziei să fie o problemă dificilă.

Pentru a prezenta acum diferența dintre copie şi comparație, trebuie să spun că nu este nevoie să ştim electronică pentru a monta un aparat de radio pe care l-am cumpărat sub formă de componente. Tot ceea ce trebuie să facă este să respecte automat schița care îl însoțeşte, fiind o reprezentare *operațională* prin simboluri a mecanismului corespunzător. Faptul că nici un model economic propriu-zis nu poate fi un ghid de *acțiune automată* pentru un neinițiat sau chiar pentru un economist desăvârşit nu mai trebuie demonstrat. Oricine a fost martorul insatisfacției pe care o exprimă un membru mediu al consiliului de administrație după fiecare conferință în care vreun consultant pentru problemele economice şi-a prezentat "teoria sa stupidă". Mulți absolvenți se simt, la fel , frustrați să constate că, în ciuda a tot ceea ce au aflat, ştiințele economice nu le pot oferi un manual pentru activitatea bancară, pentru planificare, pentru sistemul de impozitare etc. Modelul economic, fiind doar o comparație, ar putea fi un îndrumar numai pentru cei inițiați, care şi-au dezvoltat o viziune analitică printr-o pregătire laborioasă. Excelența economică nu se poate lipsi "de delicatețea şi de sensibilitatea abordării" – să-i zicem artă, dacă doriți. Şi este chiar rău dacă, uneori, economistul se lasă depăşit în această privință de

---

[1] *Pareto, Manuel, p. 11, 23 şi* passim*; şi Milton Friedman,* Essays in Positive Economics *(Chicago, 1953), p. 3-43.*

[2] *Aristotel,* Ethica Nicomachea*, 1094b 12-14.*

profani. Ideea larg răspândită că rolul economistului este acela de a analiza politici alternative, în timp ce adoptarea lor ține de arta omului de stat,[1] nu poate fi o scuză. O analiză făcută fără artă nu poate să servească artei.

Speranța lui Jevons că economia va deveni până la urmă o ştiință exactă i-a încurajat pe mulți mari economişti. Irving Fisher încă nutrea această speranță la optzeci de ani.[2] Şi fiindcă prin ştiință exactă sau pură, ei, toți, au înțeles o ştiință a instrumentelor de calcul – o definiție care merge înapoi în timp până la Iluminism[3] – s-au străduit să arate natura cantitativă a domeniului economic. Schumpeter chiar susținea că economia este "cea mai cantitativă … dintre *toate* ştiințele", deoarece elementele sale observabile sunt "făcute să fie numerice de viață însăşi"[4] – un argument şi mai impresionant decât cel al lui Jevons. Unii, printre care – din nou – Jevons, au mers mai departe şi au susținut că până şi plăcerea poate fi supusă unui calcul exact.[5]

Totuşi, alții au atenuat treptat definirea clasică a ştiinței exacte, făcând deosebirea dintre instrumentele *cantitative* şi cele *numerice*.[6] Un model economic încă rămâne exact chiar dacă nu serveşte ca instrument de calcul, cu condiția ca el să fie o reprezentare "cu creionul pe hârtie" a realității.

Să ne amintim că Pareto susținea cu agresivitatea caracteristică că Walras transformase deja economia într-o ştiință exactă. Însă în timp ce susținea ferm că noi putem să determinăm valoarea oricărui parametru pe care îl dorim, el afirma explicit că, spre deosebire de Walras, nu credea în posibilitatea rezolvării efective a sistemului concret al lui Walras.[7] Pareto, ca şi Cournot înainte sa, a văzut în numărul imens de ecuații singurul obstacol care să împiedice economia să devină o ştiință numerică, ca astronomia.[8]

Mulți încă împărtăşesc ideea că sistemul lui Walras ar fi un instrument de calcul exact pentru demonul lui Laplace. Însă să ne imaginăm un nou demon, care, cu viteza gândului, poate să facă toate observațiile necesare pentru determinarea tuturor funcțiilor ofelimității şi ale producției, rezolvă sistemul şi co-

---

[1] *Cf. Homan (nota 35, de mai sus).*

[2] *Ragnar Frisch, "Irving Fisher at eighty",* Econometrica*, XV (1947), 74.*

[3] *Cf.* The Logic of Hegel*, tr. W. Wallace (2nd edn., London, 1904), p. 186.*

[4] *Schumpeter,* Essays*, p. 100-101.*

[5] *Oricât ar părea de surprinzător, întâlnim această idee şi la Platon: "Dacă nu ai avea puterea de a calcula, nici nu ai putea să faci calcule privind plăcerea viitoare, iar viața ar fi aceea nu a unui om, ci a unei stridii sau* pulmo marinus*".* Philebus*, 21.*

[6] *Robbins, An Essay (nota 19, de mai sus), p. 66; Joseph Schumpeter,* History of Economic Analysis *(New York, 1954), p. 950.*

[7] *V. Pareto, "Teoria matematica dei scambi forestieri",* Giornale degli economisti*, VI (1894), 162. Trebuie să adaug că această sursă ne spune că G. Demaria greşeşte când susține că Pareto credea că sistemul său le va permite economiştilor să facă acelaşi gen de preziceri ca şi astronomii. Vezi V. Pareto,* Scritti teorici*, ed. G. Demaria (Milano, 1952), p. xix.*

[8] *A. Cournot,* Researches into the Mathematical Theory of Wealth *(New York, 1897), p. 127.*

munică soluția oricărei persoane interesate. Ideea lui Pareto este că toată lumea va fi perfect mulțumită de soluție şi că economia va rămâne în echilibru, dacă nu pentru totdeauna, măcar până când este înlăturat de noile forțe *din afară*.

Această logică ignoră un fenomen crucial: chiar faptul că un individ care ajunge într-o nouă situație economică ar putea să îşi schimbe preferințele. *Ex post* ar putea să constate că răspunsul pe care i l-a dat demonul nostru nu a fost corect. Echilibrul calculat de demonul nostru este, astfel, stricat imediat nu de intervenția factorilor exogeni, ci de cauze endogene. Prin urmare, demonul nostru va trebui să continue să recalculeze echilibrele care dispar, dacă din întâmplare nu are o minte divină capabilă să scrie întreaga istorie a lumi chiar înainte să se întâmple. Însă, atunci, n-ar mai fi un demon "ştiințific". Pareto este primul dintr-un lung şir care nu are nimic de a face cu clarviziunea.

Totuşi, există cel puțin încă o problemă cu care demonul nostru se va confrunta în mod sigur în cazul sistemului lui Walras. Este vorba de efectul lui Oedip, care se reduce la următoarele: anunțarea unei acțiuni care trebuie întreprinse modifică datele pe care orice individ îşi bazează aşteptările şi, astfel, îl face să îşi revizuiască planurile anterioare. Şi preferințele pot fi supuse unui efect al lui Oedip. Cineva poate să prefere un Rolls-Royce unu Cadillac, dar, poate, nu şi dacă i se spune că vecinul său va cumpăra un Rolls-Royce.

Cândva, Edgeworth spunea că "a trata *variabilele* ca pe nişte *constante* este viciul caracteristic al economistului nematematician".[1] Însă un economist care are în vedere numai modelele matematice este copleşit de un viciu şi mai mare, acela de a ignora cu totul factorii calitativi care sunt utili pentru variabilitatea endogenă. Astfel, Bridgman avea dreptate când reproşa sociologului că nu reuşeşte să aleagă factorii semnificativi pentru descrierea realității sociale.[2]

Iar şi iar putem constata neajunsul importării unei evanghelii din fizică în economie şi al interpretării ei într-o manieră mai catolică decât consistoriul fizicienilor. Este bine ca fizica să aibă încredere numai în ceea ce este supus percepției senzoriale, adică numai elementele observabile, fiindcă aceasta este singura legătură pe care o avem cu lumea exterioară. Este la fel de înțeles ca fizica să considere drept ficțiune şi să nu aibă încredere în elementele neobservabile pe care a trebuit să le inventeze pentru a uni într-un singur cadru elemente observabile disparate şi astfel să simplifice baza sa logică. Însă nu există nici un motiv ca economiştii să considere drept ficțiune chiar originile acțiunii economice – nevoi, convingeri, aşteptări, atitudini din partea instituțiilor etc. Aceste elemente ne sunt revelate prin cunoaştere imediată, adică mai intim decât orice "elemente observabile" economice – prețuri, vânzări, producție etc.

[1] *F.Y. Edgeworth,* Mathematical Physics *(London, 1932), p. 127n.*
[2] *Bridgman,* Reflections*, p. 447-448.*

Desigur, mulți economişti matematicieni trebuie să fi fost conştienți de faptul că într-un model aritmomorf nu există loc pentru propensiunile umane. Jevons a început să le caute pentru măsurarea cardinală a utilității. Mai recent, alții au încercat să stabilească o astfel de măsură pentru incertitudine. Toate aceste eforturi dureroase trebuie acceptate cu mândrie, deoarece ştiințele nu trebuie să lase nici o piatră neîntoarsă pe partea cealaltă. Totuşi, chiar prin aceste eforturi s-a înțeles treptat că măsurabilitatea, ordinală sau cardinală, impune condiții stringente. Câteva dintre aceste condiții au fost indicate prima dată în articolul meu din 1936, republicat în prezenta lucrare: "Teoria pură a comportamentului consumatorului". Urmând acest mod de gândire în mai multe lucrări, inclusiv partea a doua din acest volum, am putut să demonstrez – convingător, sper – că nici nevoile şi nici aşteptările nu îndeplinesc condițiile de măsurabilitate. Soliditatea aparentă a tuturor demonstrațiilor privind modul în care stabilim măsura nevoilor sau a aşteptărilor noastre derivă din "eroarea ordinalistă" – cum am propus eu să numim ideea că o structură în care există "mai mult" şi "mai puțin" este în mod necesar un continuum *linear*.

Însă nevoia noastră de măsură este atât de mare încât unii au încercat să se folosească de toate dovezile şi argumentele logice împotriva măsurabilității propensiunilor umane, susținând că dacă atitudinile mintale sunt "inaccesibile ştiinței şi măsurării, jocul este pierdut înainte de a face prima mişcare".[1] Desigur, jocul căruia îi corespunde afirmația nu poate fi decât jocul pe baza ideii "ştiința înseamnă măsurătoare". Dar de ce ar fi acesta singurul joc pe care îl poate juca ştiința? Exact din cauza acestei întrebări eu am încercat să prezint aici toate dovezile pe care am putut să le adun – oricât de tehnice şi de plictisitoare ar părea la prima vedere – pentru a demonstra că nici o ştiință nu poate evita complet conceptele dialectice. Motivul, aşa cum am arătat, este acela că nici o ştiință nu poate să ignore schimbarea pentru totdeauna. Ideea că propensiunile umane, care sunt principalul vehicul al schimbării economice, nu sunt concepte aritmomorfe şi, de aceea, nu constituie o fantezie a vreunei şcoli de gândire neştiințifice.

Concluzia evidentă este că, dacă economia ar fi o ştiință nu numai a cantităților "observabile", ci şi a omului, aceasta ar trebui să se bazeze exclusiv pe gândirea dialectică.[2] Poate că aceasta a vrut să spună Marshall prin "delicatețea şi sensibilitatea abordări". Însă, în acelaşi timp, a adăugat că ştiințele economice "nu trebuie să fie nevertebrate – [ci] să aibă o coloană vertebrală solidă constituită din gândire atentă şi analiză".[3] Este extrem de semnificativ faptul că Marshall nu a spus "gândire exactă". Gândirea dialectică nu poate fi

---

[1] *S.S. Stevens, "Measurement and Man",* Science, *CXXVII (1958), 386.*

[2] *Îmi permit să-i amintesc cititorului că sensul pe care îl dau eu gândirii dialectice diferă de cel dat de Hegel şi, prin urmare, de Marx. Cf. capitolului 2, de mai sus ("Concepte, numere şi calități"), nota 24; vezi şi mai jos, nota 92.*

[3] *Marshall,* Principles, *p. 769.*

exactă. Însă, aşa cum am arătat mai sus (capitolul 2, “Concepte, numere şi calităţi”, secţiunea 6), gândirea dialectică poate să fie corectă şi ar trebui să fie astfel. Există două metode cunoscute de verificare a corectitudinii gândirii dialectice: analiza socratică şi comparaţia analitică. Oricât ar părea de surprinzător, i le datorăm lui Platon, care le-a folosit fără nici o oprelişte în *Dialoguri*.[1] Două mii de ani mai târziu, în 1690, William Petty i-a surprins pe specialiştii în politică cu propunerea de a aplica una dintre metodele lui Platon în cazul gândirii economice: “Metoda la care apelez pentru aceasta nu este una obişnuită; pentru că, în loc să folosesc doar termeni comparativi şi superlativi şi argumente intelectuale, eu am hotărât să mă exprim în termeni de *număr*, *greutate* sau *măsură*, [care] în cel mai rău caz pot servi ca supoziţii pentru a arăta felul în care vreau să ajung la acea cunoaştere”.[2]

Probabil că meritul cel mai mare al modelului aritmomorf este acela că este recunoscut de aproape întreaga critică a economiei matematice: meritul scoaterii la lumină a unor erori majore din lucrările de literatură economică ale căror autori gândeau dialectic. În acest sens, rolul unui model matematic din economie, ca şi din multe alte ştiinţe, este analog celui care ţine de regula extragerii numărului nouă de mai multe ori din aritmetică. Ambele sunt modalităţi expeditive de a detecta erorile din unele operaţiuni mintale. Ambele acţionează negativ: dacă nu indică nici o eroare, nu înseamnă că argumentul dialectic sau calculul aritmetic este corect în întregime. Oricât de important ar fi acest ultim punct de vedere, se pare că numai F.H. Knight a observat că teoria economică arată “ce este «greşit» şi nu ce este «corect»”.[3]

Alt rol al modelului aritmomorf este acela de a ilustra câteva elemente ale argumentului dialectic pentru a le face mai inteligibile. De exemplu, am putea folosi o funcţie a ofelimităţii care conţine un parametru special pentru a aborda dialectic problema schimbării gusturilor sau o distribuţie a probabilităţii pentru a ilustra situaţia unui individ confruntat cu incertitudinea.[4] Or, la fel ca

[1] *“Ideile superioare … cu greu pot fi prezentate altfel decât prin mijlocirea exemplelor” (*Statesman*, 277), aceste cuvinte fiind suficiente pentru a fi citate ca exemplu util.*

[2] The Economic Writings of Sir William Petty*, ed. C.H. Hull (Cambridge, Eng., 1899), I, 244-245.*

[3] *Knight,* On the History *(nota 44 de mai sus), p. 177.*

[4] *Eu am folosit chiar această metodă platoniană pentru analiza efectelor de histerezis şi de noutate în cazul opţiunii consumatorului. Cf. “Teoria alegerii şi constanţa legilor economice” (1950), retipărită în acest volum. Concluzia la care am ajuns – simetrică cu observaţia lui Marshall asupra programelor de oferte pe termen lung – este aceea că şi curbele cererii sunt ireversibile. Aceeaşi comparaţie analitică mi-a mai permis să constat acea iluzie că experimentele cu un individ îl lasă pe acesta la fel ca la început.*

Walras sau Leontief, putem construi un sistem de dimensiuni nedefinite pentru a ilustra unele aspecte importante ale unei întregi economii.[1]

Ambele roluri ale modelului matematic se înscriu în rațiunea de a fi a ceea ce trece în mod obişnuit ca "teorie economică", adică asigurarea gândirii noastre dialectice cu "o coloană vertebrală solidă". O comparație analitică trebuie, aşadar, să fie formulată cu cea mai mare rigoare fără a ține seamă de aplicarea sa în fapt. Iată de ce nu mai există loc în "teoria pură" nici măcar pentru conceptele pseudoaritmomorfe, cum ar fi indicele prețurilor, costul vieții, producția globală şi altele asemenea. Acestea au fost respinse de aproape toate autoritățile din domeniul teoretic,[2] – şi pe bună dreptate în cazul teoriei pure.

În ciuda tuturor contestărilor, aceste concepte aritmomorfe au ocupat poziții din ce în ce mai bune. Până acum, macroeconomia aproape a copleşit microeconomia. Fenomenul, departe de a fi surprinzător, are o cauză simplă. Coordonate cum ar fi nivelul de trai, venitul real național, producția globală etc. sunt mult mai importante pentru analiza procesului economic decât gusturile d-lui X sau modalitatea de stabilire a prețurilor a întreprinzătorului Y. Ca toate celelalte coordonate vitale ale aceluiaşi proces, acestea sunt noțiuni dialectice. Diferă de celelalte numai pentru că, odată reduse în mod abstract la un singur individ şi la o singură situație, ele pot fi reprezentate printr-un număr. Apoi, pe baza acestui număr noi putem construi o pseudomăsură, care este întotdeauna un fel de medie. Faptul că nu putem şti niciodată ce formulă să alegem pentru a calcula această medie şi nici de ce un număr mai mare sau mai mic decât cel obținut cu ajutorul formulei ar fi la fel de valabil demonstrează că pseudomăsura este un concept dialectic.

Cum deseori se întâmplă, aceeaşi cauză care face ca pseudomăsurile să fie otravă pentru "teorie" explică succesul lor în cazul descrierii şi al analizei faptelor concrete. Dacă este utilizat cum trebuie, un indice sau un agregat nu este un glonț fin, ci o bucată de chit care acoperă o țintă dialectică, cum ar fi "nivelul de trai" sau "produsul național", mult mai bine decât glonțul. Iată de ce tot mai mulți economişti împărtăşesc punctul de vedere că macroanaliza, deşi cam vagă, este mult mai productivă decât microeconomia tradițională care are la bază briciul lui Ockham. Însă, poate că motivul real este faptul că ei au înțeles că variabilele cele mai importante aparțin societății, şi nu individului.

---

[1] *Îmi permit să adaug faptul că o comparație analitică nu va funcționa în cazul în care abordarea epistemologică a procesului economic respectă întocmai dialectica hegeliană, ca în cazul lui Marx. Vezi şi lucrările mele "Dovezile matematice ale prăbuşirii capitalismului" (1960) din acest volum şi, mai ales, "Some Thoughts on Growth Models: A Reply",* Econometrica*, XXXI (1963), 230 şi urm.*

[2] *De exemplu, N.G. Pierson, "Further Considerations on Index-Numbers",* Economic Journal*, VI (1986), 127 şi urm.; Lionel Robbins,* An Essay*, p. 66; W.W. Leontief, "Implicit Theorizing: A Methodological Criticism of the Neo-Cambridge School",* Quarterly Journal of Economics*, LI (1937), 350.*

Observațiile de mai sus nu trebuie interpretate ca o încercare de a plasa macromodelul matematic pe un piedestal înalt în galeria proiectelor. De fapt, ca proiect, macromodelul este vulnerabil din mai multe puncte de vedere decât un micromodel.

Un macromodel, spre deosebire de acela al lui Pareto şi al lui Walras, este, după cum se ştie, incomplet, deoarece, aşa cum ni se spune, macrocoordonatele importante sunt prea multe şi depăşesc puterea noastră de calcul. Scuza este prea bine cunoscută. Totuşi, adevărul este că numărul lor depăşeşte capacitatea noastră analitică şi, de aceea, noi nici măcar nu putem spune care sunt coordonatele importante. Revenind la discuția anterioară privind exactitatea obiectivă, înțelegem de ce nu este prea clară explicația *ex post* că un model nu este un proiect de execuție, deoarece unele variabile importante au fost lăsate deoparte. Şi totuşi, tocmai acest lucru suntem obligați să îl explicăm aproape tot timpul.

În al doilea rând, modelele macroeconomice constau în general dintr-un sistem de ecuații care are o structură mai deosebită: ele presupun numai funcții analitice. Acum, trăsătura specifică a unei funcții analitice, *f(x)*, este aceea că valoarea sa pentru *oricare x* este determinată în întregime de valorile pe care *f(x)* le are în *oricare interval*, *oricât de mic*. Motivul pentru care folosim numai asemenea funcții este evident. Fără funcțiile analitice nu am putea extrapola modelul dincolo de domeniul observațiilor din trecut.[1] Atunci, de ce ar trebui ca legile economice, sau orice alte legi, să fie exprimate prin funcții analitice? Desigur, noi suntem înclinați să atribuim realității nu grad mai mare de ordonare decât justifică faptele. Acest lucru este valabil mai ales în cazul macromodelelor lineare – poate cu excepția unor modele, cum sunt cele propuse de Leontief, care au în vedere numai fluxuri materiale. Dar chiar şi macromodelele lineare sunt apreciate de obicei pentru că au depăşit cu succes cea mai aspră critică a analizei statistice. Însă uităm deseori să ne întrebăm dacă nu cumva această critică nu este decât o simplă farsă. Valabilitatea testelor statistice, chiar şi cele nonparametrice, are în vedere condiții pe care o structură care se modifică rapid, cum este procesul economic, le poate îndeplini numai accidental. Mai mult, dacă o formulă nu trece testul, mai putem adăuga întotdeauna încă o variabilă, s-o reducem cu alta şi aşa mi departe. Însă alegând cu grijă dalta, putem demonstra că în orice buştean se află o minunată madonă.

În al treilea rând, chiar în ideea de relație matematică (citeşte "aritmomorfă") între pseudomăsuri, ca acelea folosite în economie, există o contradicție evidentă de termeni. Spre deosebire de condițiile dominante în alte domenii, în economie nu există nici o bază pentru ca venitul mediu, de exemplu, să fie reprezentat prin aceeaşi formulă în orice moment şi în orice loc. Deşi o afirma-

[1] *Aş dori să mai adaug o idee importantă: fără funcțiile analitice, noi nici nu am putea să susținem că legea se modifică o dată cu scara.*

ție ca "venitul real mediu crește cu proporția de producția industrială din produsul național brut" nu este foarte clară, aceasta pune mai puține probleme decât dacă ar fi fost înlocuită cu o formulă matematică. Este, totodată, şi un ghid de acțiune cu mai puține erori. Iată de ce mulți economişti interesați de problemele dezvoltării economice au trecut de la macromodele matematice la o analiză mai puțin exactă, dar mai valoroasă de genul celei profesate mai ales de S. Kuznets. O asemenea analiză ar putea să nu pară destul de sofisticată. Însă sofisticarea nu este un scop în sine. După cum au constatat mai mulți fizicieni sau economişti, "dacă nu poți – o perioadă mai lungă – să le explici tuturor ce ai făcut, atunci activitatea ta a fost inutilă".[1]

Indiferent din care unghi am privi modelele aritmomorfe, observăm că rolul lor este acela de "a facilita argumentația, de a explica rezultatele şi astfel să le protejăm împotriva eventualelor erori de gândire – *aceasta-i tot*".[2] Acest rol se dovedeşte nu numai util, cum recunoaşte toată lumea, ci şi indispensabil – un element pe care unii tind sau doresc să îl ignore. Din păcate, se pare că noi putem fi fascinați de meritele modelelor aritmomorfe până acolo încât să ne gândim numai la bisturiu, uitând de pacient. Iată de ce trebuie să ne amintim mereu că modelul aritmomorf nu are nici o valoare dacă gândirea dialectică nu este verificată. Revenind la o analogie anterioară, regula extragerii de mai multe ori a numărului nouă este inutilă dacă nu avem un calcul matematic cu care să o verificăm. Dacă uităm acest lucru, riscăm să devenim nu "matematicieni mai întâi şi economişti după aceea" – cum spunea cândva Knight[3] – ci însăilători de formule, şi nimic mai mult.

5. Ştiințele economice şi omul. Repet, modelele aritmomorfe sunt indispensabile ştiințelor economice nu mai puțin decât altor domenii ştiințifice. Dar acest lucru nici nu înseamnă ca ele pot face totul în ştiințele economice. Aşa cum susținea Schrödinger în cazul vieții biologice, dificultatea obiectului de studiu al ştiințelor economice nu constă în matematica de care are nevoie, ci în faptul că obiectul însuşi este "prea încâlcit pentru a fi pe deplin accesibil matematicii"[4] Şi ceea ce face ca acest obiect să nu fie complet dependent de matematică este rolul pe care îl au propensiunile culturale în procesul economic. Într-adevăr, dacă acțiunile economice ale omului ar fi independente de propensiunile sale culturale, atunci nu am mai găsi nici o cale pentru a explica imensa variabilitate a modelului economic în funcție de timp şi de loc.

---

[1] *E. Schrödinger,* Science and Humanism *(Cambridge, Eng., 1951), p. 8-9. Aceeaşi opinie o întâlnim la Werner Heisenberg,* Physics and Philosophy: The Revolution in Modern Science *(New York, 1958), p. 168; J.K. Galbraith,* Economics and the Art of Controversy *(New Brunswick, N.J., 1955), p. 43.*

[2] *Knut Wicksell, Value,* Capital and Rent *(London, 1954), p. 53. Sublinierea cu cursive de către autor.*

[3] *Knight,* Ethics of Competition, *p. 49.*

[4] *E. Schrödinger,* What is Life? *(Cambridge, Eng., 1944), p. 1.*

Bine cunoscutul conflict dintre economia standard şi toate celelalte şcoli de gândire economică este un exemplu grăitor în acest sens. Conflictul s-a datorat diferenţelor culturale dintre procesul economic cunoscut unei şcoli şi acela cunoscut celeilalte şcoli. Nimic nu pare mai firesc decât incapacitatea adepţilor economiei standard de a-i înţelege de colegii lor germani care insistau să introducă în ştiinţele economice unele idei "obscurantiste", cum ar fi *Geist* şi *Weltanschauung*. Pe de altă parte, era la fel de firesc ca şcoala germană să respingă o idee care reduce procesul economic la un analog mecanic.

În ciuda situaţiei mult mai bune pe care o are economia standard, totuşi şcoala fundamentală corectă este cea istorică. Aceeaşi idee pare să fie acceptată, chiar tacit, de un număr tot mai mare de economişti. Şi poate că nici nu este atât de încâlcită.

Este neîndoielnic faptul că în toate societăţile acţiunile economice ale omului constau în alegere. Tot aşa, este indiscutabil faptul că rezultatul alegerii economice este exprimabil printr-un vector $X (x_1, x_2, \ldots, x_n)$, ale cărui coordonate sunt cantităţile de mărfuri. Acum, unele opţiuni economice sunt *alegeri libere*, adică individul este tot atât de liber să aleagă una dintre variante ca atunci cânt ar trebui să aleagă o carte dintr-un pachet sau un punct de pe o linie. Însă cele mai importante alegeri nu sunt de obicei libere în acest sens. Acestea presupun o anumită acţiune din partea agentului. Rezultă, aşadar, că în forma sa generală alegerea economică nu se face între doi vectori-marfă, *Y* şi *X*, ci între două combinaţii *(Y, B)* şi *(Z, C)*, în care *B* şi *C* reprezintă acţiunile prin care se obţine *Y* sau *Z*. În mod obişnuit, există mai multe acţiuni, $B_1, B_2, \ldots, B_k$, prin care, să zicem, poate fi obţinut *Y*. O persoană poate să cerşească un dolar sau să îl fure din maşina de marcat sau să îi ceară patronului să îi dea unul pentru a-l păstra ca amintire. Ceea ce va face, în medie, o persoană depinde de matricea culturală a societăţii căreia îi aparţine. Faptul că rezultatul alegerii este *Y* sau *X* depinde şi de *valoarea* pe care o au acţiunile *B* şi *C* în funcţie de matricea culturală a agentului economic. A părăsi un patron la care ai stat mai mulţi ani, numai fiindcă altul te plăteşte mai bine, nu este în mod cert o acţiune compatibilă cu orice fel de tradiţie culturală. Acelaşi lucru se poate spune despre acţiunea unui patron care îi lasă pe muncitori să plece imediat ce afacerile încep să meargă prost.

Culturile diferă semnificativ şi în altă privinţă. În cadrul unor societăţi, cele mai multe acţiuni au fie o valoare pozitivă mare, fie una negativă mare, în funcţie de matricea culturală dominantă. Aceste valori atârnă greu în cazul alegerii făcute de o persoană. La cealaltă extremă se află societatea civilă, în care, cu excepţia acţiunilor interzise în mod expres de legile *scrise*, alegerea este determinată numai de vectorii-marfă *Y* şi *Z*. Acum putem înţelege clar de ce economia standard s-a descurcat atât de bine în ciuda ideii de *homo oeconomicus*. Acest *homo oeconomicus* alege liber, adică în funcţie de o funcţie-alegere care conţine numai vectorul-marfă.

În mod obişnuit considerăm societățile în care alegerea este determinată şi de factorul-acțiune ca fiind "societăți tradiționale". Însă termenul este, evident, un pleonasm: orice societate îşi are propria sa tradiție. Aceea a societății civile constă în faptul că numai legea scrisă, uneori numai părerea curții, ne spune dacă o acțiune este permisă sau interzisă.

Opinia că funcția-alegere a lui *homo oeconomicus*, adică indicele utilității, reprezintă corect comportamentul economic din orice societate este încă foarte puternică. Prevăd deja argumentul că, la urma urmelor, putem introduce acțiunile în vectorul-marfă, făcând deosebirea, să zicem, între x_k care se obține prin acțiunea *B* şi acelaşi x_k care se obține prin acțiunea *C*. Faptul că această idee permite rezolvarea problemei numai printr-un artificiu realizat "cu creionul pe hârtie" nu mai trebuie demonstrat. Totuşi, mai cunoscută este ideea rezumată de argumentul lui Schumpeter că "țăranul îşi vinde vițelul într-un mod tot atât de viclean şi de egoist ca şi jucătorul de bursă portofoliul său de acțiuni".[1] Ceea ce avem în vedere este faptul că funcția utilității standard este suficientă pentru a descrie comportamentul economic chiar într-o comunitate țărănească. Însă Schumpeter se referea, evident, la vânzarea vițelului de către țăran la o piață de la oraş unor cumpărători pe care nu îi prea cunoaşte. Totuşi, în cadrul comunității sale, țăranul cu greu s-ar comporta ca un agent de bursă. După cum ne spun tot mai mulți dintre cei care studiază societățile țărăneşti, pentru țăran contează dacă el poate să cumpere ieftin numai fiindcă o văduvă, de exemplu, trebuie să vândă sub presiunea nevoilor. Agentului de bursă nu îi pasă de ce vânzătorul o face ieftin: el nu are cum să afle de la cine cumpără.

În ultimii ani, mulți economişti au început să studieze economiile țărăneşti din diverse țări subdezvoltate. Atracția lor față de funcțiile de utilitate şi de profit ca "funcții ale alegerii raționale" i-a făcut pe mulți să susțină că țăranul – sau, în general, orice membru al societății "tradiționale" – se comportă *irațional*. De fapt, un mare volum de muncă a fost folosit pentru a-l face pe țăran să se comporte *rațional*. Însă cei mai mulți dintre aceşti autori nu par să înțeleagă că ceea ce propun ei înseamnă să determinăm comunitățile țărăneşti să aleagă la fel ca societatea civilă, conform unei funcții a utilității şi a profitului. Dacă o asemenea formă de comportament economic este rațională este, de fapt, o pseudoproblemă. Desigur, am putea la fel de bine să susținem că, în această fază, toate societățile țărăneşti se află deja sub impactul de neevitat al instituțiilor urbane şi că până la urmă vor apărea noi societăți rurale. Însă moaşele voluntare nu par să înțeleagă întotdeauna care sunt cele mai mari probleme ale acestei sarcini: inerția pe care o are orice tradiție din cauza logicii *interne* deosebite a multora dintre conexiunile sale. Dacă nu ar fi fost această logică internă, omenirea nu ar fi reuşit să creeze aceste tradiții care dăinuiesc.

---

[1] *Joseph A. Schumpeter,* The Theory of Economic Development *(Cambridge, Mass., 1949), p. 80.*

Deseori, tradițiile par să fie un obstacol în calea progresului şi poate chiar sunt. Însă rolul lor în evoluția omenirii nu este nesemnificativ. Să ne amintim că procesul economic nu are loc de la sine. Ca orice proces automat, acesta constă în selecție. Selecția, la rândul său, are nevoie de un agent de felul aceluia descris de fabula lui Maxwell. Mai mult, tocmai agentul care realizează selecția constituie cel mai important factor din oricare asemenea proces. Aşa cum am arătat anterior, entropia joasă se va transforma în entropie înaltă până la urmă. Însă depinde de activitatea de selectare dacă o cantitate mai mare sau mai mică de entropie joasă din mediu este absorbită sau reținută de proces. Cu alte cuvinte, depinde de felul demonului propus de Maxwell pentru a face ca procesul să funcționeze. Este suficient să comparăm două varietăți diferite ale aceleiaşi specii care trăiesc în acelaşi mediu ca să ne convingem că nu toți demonii lui Maxwell sunt identici. Nici măcar două specimene ale aceleiaşi rase nu sunt doi demoni ai lui Maxwell identici.

În cazul unei singure celule, activitatea maxwelliană corespunzătoare pare să fie determinată numai de structura psiho-chimică moştenită de celulă; în cazul unui organism superior, aceasta este şi o funcție a instinctelor sale moştenite. Un vultur poate să zboare fiindcă s-a născut atât cu aripi, cât şi cu instinctul de a zbura. Însă acum şi un om poate zbura, chiar dacă nu are structura biologică aptă pentru zbor nici instinctul înnăscut de a zbura. Concluzia este evidentă: activitatea maxwelliană a omului depinde de ceea ce se întâmplă în mintea sa, şi poate mai mult de aceasta decât de orice altceva. Rolul tradiției este acela de a transmite cunoştințe şi tendințe de la o generație la alta. Cu alte cuvinte, tradiția este un înlocuitor al eredității; de fapt, are toate atributele fundamentale ale eredității.

Interesul deosebit față de problema dezvoltării economice a țărilor "subdezvoltate" a făcut ca un număr tot mai mare de oameni de ştiință şi de învățăcei să cunoască direct numeroase "societăți tradiționale". Sunt mulți şi cei care au ajuns, astfel, să înțeleagă importanța pe care o au propensiunile culturale în cadrul procesului economic şi al strategiei de stimulare a dezvoltării economice. Din păcate, totuşi, cele mai multe politici de dezvoltare economică încă se bazează pe vechea eroare alimentată de filosofia mecanicistă, aceea că *maşinile îl creează pe om, şi nu omul maşinile*. Oricât ar părea de surprinzător, cea mai clară şi mai exactă recunoaştere a erorii îi aparține unui autor sovietic – ceea ce înseamnă chiar din "centrul de gândire" comunist: "Nu maşina l-a creat pe om, ci omul însuşi, care este cea mai înaltă formă de manifestare a culturii, deoarece gândurile şi visele, iubirile şi aspirațiile omului – creatorul – sunt complexe şi mărețe".[1]

[1] *S.T. Konenkov, "Communism and Culture",* Kommunist*, no. 7, 1959. Traducerea în limba engleză din* Soviet Highlights*, No. 3, I (1959), 3-5. Sublinierea autorului.*

Antropologii şi istoricii au înţeles de mult că introducerea oricărei inovaţii istorice într-o comunitate reuşeşte numai dacă această comunitate i se poate adapta cultural, adică numai dacă inovaţia este aprobată şi înţeleasă la nivel social.[1] Dintre economiştii anglo-americani, numai un rebel ca Veblen a putut să susţină că este periculos să punem maşinile moderne în mâna unor oameni care încă au o percepţie *(Anschauung)* economică feudală.[2] Desigur, "periculos" nu prea este termenul potrivit aici, însă probabil că Veblen dorea să sublinieze pierderea economică imensă precum şi marele rău social provocate de introducerea industriilor moderne într-o comunitate lipsită de propensiunele corespunzătoare.[3]

Acest punct de vedere are implicaţii evidente pentru orice politică de accelerare a ratei de creştere a unei economii. Acestea au fost recunoscute sporadic şi mai ales de economişti "neortodocşi". De exemplu, Leonard Doob insista asupra faptului că nici o planificare nu reuşeşte dacă nu se bazează pe cunoaşterea mediului social, adică a oamenilor care vor fi afectaţi de ea. O teză chiar mai pregnantă este prezentată de J.J. Spengler, care susţinea că rata creşterii economice depinde de gradul de compatibilitate dintre componentele economice şi cele neeconomice ale culturii respective.[4] Aceste observaţii nu trebuie trecute cu vederea uşor, pentru că toate analizele care arată de ce rezultatele ajutorului economic pentru străinătate nu au fost proporţionale cu substanţa acestuia converg spre o singură cauză: obiceiurile locului.

De fapt, sunt puţine fapte care să demonstreze că influenţa acestei concepţii *(Anschauung)* economice asupra procesului economic este mult mai profundă decât presupuneau autorii citaţi mai sus. Le voi menţiona pe cele mai convingătoare. Rusia sovietică, în momentul în care nu prea introdusese nici o inovaţie în afara planificării centralizate, a simţit nevoia să acţioneze asupra acestei concepţii *(Anschauung)* economice a maselor: "Scopul muncii educative politice [în lagărele de muncă forţată] este acela de a eradica, în cazul muncitorilor convinşi, vechile obiceiuri şi tradiţii, formate în condiţiile care dominau

---

[1] *G. Sorel în introducerea lucrării lui G. Gatti,* Le socialisme et l'agriculture *(Paris, 1902), p. 8; Richard Thurnwald,* Economics in Primitive Communities *(London, 1932), p. 34;V. Gordon Childe,* Social Evolution *(New York, 1951), p. 34.*

[2] *Gambs,* Beyond Supply and Demand*, p. 25.*

[3] *Or, aşa cum urma să spună P.N. Rodenstein-Rodan în "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe",* Economic Journal*, LIII (1943), 204, "Un cadru instituţional diferit de cel prezent este necesar, în mod evident, pentru reuşita industrializării în zonele lovite de criză la nivel internaţional".*

[4] *Leonard Doob,* The Plans of Men *(New Haven, 1940), p. 6-7; J.J. Spengler, "Theories of Socio-Economic Growth", în* Problems in the Study of Economic Growth*, National Bureau of Economic Research (New York, 1949), p. 93. Vezi şi K. Mannheim, "Present Trends in the Building of Society", în* Human Affairs*, ed. R.B. Cattell* et al. *(London, 1937), p. 278-300.*

în modelul de viață al vremurilor apuse".[1] Oricât de mare a fost presiunea exercitată prin numeroase activități educative similare asupra locuitorilor din U.R.S.S., rezultatul a fost acela că la Congresul al XXI-lea al PCUS Nichita Hruşciov încă mai trebuia să susțină că: "Pentru a intra în comunism … noi trebuie să formăm omul viitorului încă de acum".[2]

Un caz mult mai cunoscut în acest sens este miracolul economic japonez. După mine nu există nici o îndoială că numai concepția economică specifică japonezului mediu poate explica miracolul. Sunt sigur că nici un expert în planificare nu ar putea să elaboreze un plan care să facă o economie să treacă de la condițiile din Japonia anului 1880 la cele de acum. Şi dacă ar putea, ar fi trebuit să ştie dinainte că acei oameni erau japonezi şi să înțeleagă că datele complete ale acestei probleme trebuie să includă şi propensiunile culturale.

Departe de mine gândul de a nega dificultățile cu care ne confruntăm când studiem concepția *(Anschauung)* economică a unei societăți în al cărei sistem cultural nu am fost crescuți. Şi nici nu sunt gata să prezint nişte instrucțiuni pentru a o putea aborda mecanic. Dar dacă negăm capacitatea de empatie a omului, atunci jocul nostru nu mai are rost, fie că este vorba de filosofie, de literatură, de ştiință sau de familie. De fapt, trebuie să recunoaştem că jocul nu este acelaşi în ştiințele fizicii şi în ştiințele legate de om; că, spre deosebire de ceea ce au predicat Pareto şi mulți alții, nu există o unică metodă de aflare a adevărului.[3]

În fizică putem să ne încredem numai în instrumentul de măsură cu ac indicator, deoarece noi nu ne aflăm în interiorul materiei. Şi, totuşi, trebuie să existe un om de cealaltă parte a instrumentului pentru a-l citi, pentru a compara datele aflate şi pentru a le analiza. Ideea că nu putem avea încredere în om ca instrument în cadrul procesului de cunoaştere este cu atât mai de neînțeles. Poate că omul nu este un instrument tot atât de precis ca microscopul, însă el este singurul care poate observa ceea ce nu pot toate instrumentele fizice la un loc. Pentru că, dacă nu ar fi aşa, ar trebui să trimitem nişte politoscoape pentru a ne arăta ce gândesc, ce simt şi ce ar putea să facă în continuare alți oameni – nu ambasadori, consilieri, jurnalişti şi alte tipuri de observatori; şi fiindcă nu avem încă politoscoape, atunci nu ar trebui să trimitem nimic.

Dar poate că într-o bună zi, toți vom înțelege că şi omul este un instrument, singurul care poate analiza propensiunile omului. În acea zi nu vom mai fi nişte oameni uitați undeva, şi aceasta numai pentru că astăzi noi nu putem şti, chipurile, cum să analizăm şi cum să prezentăm ceea ce cred, simt şi doresc ei.

---

[1] *Rezoluția Congresului lucrătorilor din justiție din întreaga Rusie din 1931, în* Report of the Ad Hoc Committee on Forced Labour*, United Nations, ILO, Geneva, 1953, p. 475-476.*

[2] *Citat de Konenkov, "Comunism şi cultură".*

[3] *Pareto,* Manuel*, p. 27.*



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 201/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

COLECTAREA CREANȚELOR FISCALE PREVĂZUTĂ DE "CODUL DE PROCEDURĂ FISCALĂ"

Zăhărică FLOREA-IANC

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

CAPITOLUL 1.
NOȚIUNI GENERALE

1.1. Introducere

Ordonanța Guvernului nr. 92/2003, publicată în Monitorul oficial al României partea I, din 29 decembrie 2003, cuprinde "Codul de procedură fiscală" ca un ansamblu de reguli de procedură în materie fiscală aplicabile tuturor aspectelor ce țin de administrarea impozitelor şi taxelor datorate atât bugetului general consolidat, cât şi bugetelor locale.

Dispozițiile "Codului de procedură fiscală" se aplică şi administrării drepturilor vamale, precum şi creanțelor provenind din contribuții, amenzi şi alte sume ce constituie venituri la bugetul general consolidat, dacă prin lege nu se prevede altfel.

Ordonanța a intrat în vigoare pe 1 ianuarie 2004, cu excepția titlului *X* referitor la sancțiuni, care a intrat în vigoare 10 zile mai târziu.

În temeiul art. II din Legea nr. 174/2004 pentru aprobarea Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 privind "Codul de procedură fiscală", Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 a fost republicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 560/24.06.2004, dându-se textelor o nouă numerotare.

Conform art. 208 din "Codul de procedură fiscală" republicat odată cu intrarea acestuia în vigoare se abrogă toate dispozițiile anterioare referitoare la înregistrarea fiscală, întocmirea şi depunerea declarațiilor de impozite şi taxe, a controlului fiscal, contestarea creanțelor fiscale, colectarea creanțelor bugetare, soluționarea contestațiilor împotriva măsurilor adoptate de organele de control fiscale, administrarea creanțelor bugetare locale reglementate de Ordonanța Guvernului nr. 82/1998 privind înregistrarea fiscală a plătitorilor de impozite şi taxe, republicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 712 din 1 octombrie 2002, cu modificările şi completările ulterioare; Ordonanța Guvernului nr. 68/1997 privind procedura de întocmire şi depunere a declarațiilor de impozite şi taxe, republicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 121 din 24 martie 1999, cu modificările şi completările ulterioare; Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 privind colectarea creanțelor bugetare, republicată în Monitorul oficial al României partea I, nr. 582 din 14 august 2003, cu modificările şi completările ulterioare; Ordonanța Guvernului nr. 70/1997 privind controlul fiscal, publicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 227 din 30 august 1997, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 64/1999, cu modificările şi completările ulterioare; Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 13/2001 privind soluționarea contestațiilor împotriva măsurilor dispuse prin actele de control sau de impunere întocmite de organele Ministerului Finanțelor Publice, publicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 62 din 6 februa-

rie 2001, aprobată cu modificări prin Legea nr. 506/2001, cu modificările şi completările ulterioare; Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 privind procedurile de administrare a creanțelor bugetelor locale, publicată în Monitorul oficial al României, partea I, nr. 66 din 2 februarie 2003, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 358/2003.

Prin adoptarea "Codului de procedură fiscală" s-a intenționat reglementarea într-un singur act normativ a tuturor aspectelor care țin de administrarea impozitelor şi a taxelor în sistemul bugetului statului, cât şi în sistemul bugetelor locale, ca şi a celorlalte sume ce constituie venituri la bugetul de stat consolidat, dacă legea nu prevede altfel, considerate în art. 1 alin. 3 ca fiind ansamblul activităților desfăşurate de organele fiscale în legătură cu înregistrarea fiscală; declararea, stabilirea, verificarea şi colectarea impozitelor şi a taxelor; soluționarea contestațiilor împotriva actelor administrative fiscale.

1.2. Dispoziții generale aplicabile activităților de administrare a creanțelor fiscale

Primele trei titluri din "Codul de procedură fiscală" cuprind dispoziții generale aplicabile ansamblului activităților de administrare a creanțelor fiscale, cum ar fi cele referitoare la principiile generale de conduită în administrarea impozitelor şi taxelor (art. 3-16), la subiectele raportului juridic de drept fiscal şi la reprezentanții lor legali sau convenționali (art. 17-20), la raportul de drept material fiscal (art. 21-31) şi la procedura fiscală în general (art. 32-67).

1.2.1. Principii generale de conduită în administrarea impozitelor şi taxelor

Între principiile generale aplicabile în materie fiscală, "Codul de procedură fiscală" consacră, pentru prima oară în această formulare, obligația organului fiscal de aplicare unitară a legislației în materie fiscală (art. 5), rolul activ al acestuia în materia controlului fiscal (art. 7), dreptul de a fi ascultat al contribuabilului, înainte ca organul fiscal să ia o decizie (art. 9), păstrarea secretului fiscal de către funcționarii din cadrul organului fiscal (art. 11), buna-credință în relațiile dintre contribuabili şi organele fiscale (art. 12).

Elemente ale principiilor menționate, chiar dacă nu în formularea consacrată de "Codul de procedură fiscală" le regăsim şi în textele anterioare.

Astfel, dreptul de a fi ascultat al contribuabilului, înainte ca organul fiscal să ia o decizie, reglementat de art. 9 din Codul de procedură fiscală, republicat, apare într-o formă mult mai vagă în art. 12 lit. b din Ordonanța Guvernului nr. 70/1997 care prevede în legătură cu contribuabilii dreptul acestora de a fi primii solicitați, în cazul în care sunt disponibili, pentru a furniza informații, explicații şi justificări, pe perioada controlului fiscal. În formularea art. 9 din "Codul de procedură fiscală" republicat dreptul de a fi ascultat al contribuabilului apare

ca existând de sine stătător, nefiind condiționat de nevoia organului fiscal de informații (care rezultă din art. 12 lit. b din ordonanța menționată) şi este extins la deciziile pe care le ia organul fiscal în general, nu numai în cazul controlului fiscal. Că aceasta este situația rezultă şi din prevederile alin. 2 ale art. 9 care reglementează excepțiile de la dreptul de a fi ascultat şi anume:

a) întârzierea în luarea deciziei determină un pericol pentru constatarea situației fiscale reale privind executarea creanțelor contribuabilului sau pentru luarea altor măsuri prevăzute de lege;
b) situația de fapt prezentată urmează să se modifice nesemnificativ cu privire la cuantumul creanțelor fiscale;
c) se acceptă informațiile prezentate de contribuabil, pe care acesta le-a dat într-o declarație sau într-o cerere;
d) urmează să se ia măsuri de executare silită.

Reglementarea secretului fiscal – prevăzută de art. 11 din "Codul de procedură fiscală" republicat – îşi are, de asemenea, rădăcinile în dispozițiile art. 12 lit. d din Ordonanța Guvernului nr. 70/1997, care prevede că pe durata controlului fiscal contribuabilii au dreptul să fie protejați pe linia secretului fiscal.

Conform art. 11 din "Codul procedură fiscală" republicat, funcționarii publici din cadrul organului fiscal, inclusiv persoanele care nu mai dețin această calitate, sunt obligați, în condițiile legii, să păstreze secretul asupra informațiilor pe care le dețin ca urmare a exercitării atribuțiilor de serviciu, în caz contrar angajându-se răspunderea acestora potrivit legii. Informațiile referitoare la impozite, taxe şi alte obligații fiscale ale plătitorilor pot fi transmise numai în condițiile art. 11 alin. 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat autorităților publice, autorităților fiscale sau judiciare competente, care, la rândul lor, sunt obligate să păstreze secretul asupra informațiilor primite. Iată că art. 11 din "Codul de procedură fiscală" republicat reformulează obligația secretului fiscal pentru funcționarii publici, extinzând această obligație la toate informațiile fiscale, indiferent dacă s-a luat la cunoştință de informația respectivă în timpul controlului fiscal sau nu.

Tot în cadrul principiilor generale, "Codul de procedură fiscală" a preluat în materie fiscală prin art. 8 o dispoziție din legislația administrației publice care prevede că: limba oficială în administrația fiscală este limba română şi că petițiile, documentele justificative, certificatele sau alte înscrisuri depuse într-o limbă străină trebuie să fie însoțite de traduceri în limba română certificate de traducători autorizați, cu precizarea că dispozițiile legale cu privire la folosirea limbii minorităților naționale se aplică în mod corespunzător.

1.2.2. Raportul juridic de drept procesual fiscal

Art. 16 din "Codul de procedură fiscală" republicat introduce o definiție a raportului juridic procedural fiscal ca fiind raportul care cuprinde drepturile şi

obligațiile ce revin părților, potrivit legii, pentru îndeplinirea modalităților prevăzute pentru stabilirea, exercitarea şi stingerea drepturilor şi a obligațiilor părților din raportul de drept material fiscal, reglementat prin "Codul fiscal".

Referitor la subiectele raportului juridic fiscal, art. 17 din "Codul de procedură fiscală" republicat prevede că acestea sunt statul, unitățile administrativ-teritoriale, contribuabilul, precum şi alte persoane care dobândesc drepturi şi obligații în cadrul acestui raport.

Ca element de noutate menționăm introducerea într-o legislație procedurală a definiției contribuabilului şi a organelor fiscale care reprezintă statul. Desigur că noțiunea de contribuabil nu este nouă. În art. 2 din Ordonanța Guvernului nr. 70/1997, aşa cum a fost aprobată de Legea nr. 68/1999, găsim o enumerare a persoanelor fizice şi juridice, române şi străine, precum şi asociațiile fără personalitate juridică, cărora le revin, potrivit reglementărilor legale în vigoare, obligații fiscale.

Un aspect de noutate absolută față de legislația procedurală fiscală anterioară intrării în vigoare a "Codului de procedură fiscală" este **instituția curatorului fiscal**, reglementată de art. 19, care prevede numirea la cererea organului fiscal, de către instanța de judecată, a unui curator fiscal pentru contribuabilul absent, al cărui domiciliu fiscal este necunoscut ori care, din cauza bolii, unei infirmități, bătrâneții sau a unui handicap de orice fel, nu poate să îşi exercite şi să îşi îndeplinească personal drepturile şi obligațiile ce îi revin potrivit legii şi care nu are numit un împuternicit în condițiile art. 18. Pentru activitatea sa, curatorul fiscal va fi remunerat potrivit hotărârii judecătoreşti, toate cheltuielile legate de această reprezentare fiind suportate de cel reprezentat.

1.2.3. Raportul juridic de drept material fiscal

Titlul II din "Codul de procedură fiscală" introduce la art. 21 noțiunea de creanță fiscală ca reprezentând acel drept patrimonial care, potrivit legii, rezultă din raporturile de drept material fiscal. Alin. 2 al aceluiaşi articol 21 enumeră drepturile determinate care alcătuiesc creanțele fiscale precum:

a) dreptul la perceperea impozitelor şi taxelor, dreptul la restituirea impozitelor şi taxelor potrivit alin. 4, denumite creanțe fiscale principale;
b) dreptul la perceperea dobânzilor şi penalităților de întârziere, în condițiile legii, denumite creanțe fiscale accesorii.

Noțiunea de creanță fiscală acoperă noțiunea de creanță bugetară prezentă în legislația procedurală fiscală, anterioară adoptării "Codului de procedură fiscală", dar şi creanțele contribuabililor împotriva organelor fiscale rezultând din plata nedatorată a impozitelor şi taxelor.

Restituirea impozitelor şi taxelor nedatorate de către organele fiscale a fost reglementată şi anterior în Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 sau în Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, precum şi în legislațiile speciale care reglemen-

tau impozitele şi taxele locale. Ceea ce aduce nou însă "Codul de procedură fiscală" este tratarea unitară sub aceeaşi denumire, cea de creanţă fiscală, atât a creanţelor statului împotriva contribuabilului, cât şi a contribuabilului împotriva statului, rezultând în plata unor impozite şi taxe nedatorate.

Noţiunea de obligaţii fiscale, ca element al raportului de drept material fiscal corelativă dreptului de creanţă fiscală, nu este nouă în legislaţia procedurală fiscală. Întâlnim această noţiune atât în art. 3 din Ordonanţa Guvernului nr. 70/1997, aşa cum a fost aprobată de Legea nr. 68/1999 pentru obligaţiile fiscale în general, cât şi în art. 167 din Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003 raportat la obligaţiile fiscale în cadrul bugetelor locale care enumeră obligaţiile fiscale. Ce aduce nou art. 22 din "Codul de procedură fiscală" republicat este includerea în categoria obligaţiilor fiscale a obligaţiei de a plăti dobânzi şi penalităţi de întârziere, aferente impozitelor şi taxelor, denumite **obligaţii de plată accesorii.** Obligaţia de plată a dobânzilor şi penalităţilor de întârziere pentru neplata la scadenţă a impozitelor şi taxelor datorate la buget nu este desigur una nouă, fiind specifică oricărei legislaţii de colectare a creanţelor fiscale. "Codul de procedură fiscală" unifică aceste obligaţii de plată ale contribuabilului sub denumirea de obligaţii fiscale.

În ceea ce priveşte momentul naşterii creanţelor şi obligaţiilor fiscale, "Codul de procedură fiscală" introduce la art. 23 un criteriu nou de determinare a acestui moment care stabileşte şi momentul naşterii dreptului organului fiscal de a stabili şi de a determina obligaţia fiscală datorată, şi anume constituirea bazei de impunere care le generează potrivit legii.

Stingerea creanţelor fiscale nu diferă foarte mult în reglementarea "Codului de procedură fiscală" faţă de legislaţia procedurală fiscală anterioară. Între modalităţile de stingere a creanţelor fiscale, art. 24 din "Codul de procedură fiscală" republicat enumeră şi scutirea şi, ca element de noutate, "alte modalităţi prevăzute de lege". Dacă textele ce reglementau anterior stingerea creanţelor fiscale – precum Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003 cu modificările ulterioare (art. 21) sau Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002 (art. 20) cu modificările ulterioare – prevedeau între modalităţile de stingere ale creanţelor fiscale "alte modalităţi prevăzute de prezenta ordonanţă", "Codul de procedură fiscală" introduce alte modalităţi de stingere a creanţelor fiscale prin raportare la lege în general. Semnificaţia acestui text poate să fie una importantă, şi anume raportarea la modalităţile de stingere a creanţelor în general, precum cesiunea de creanţă sau novaţia. În sprijinul acestei interpretări vin şi prevederile paragrafului 2 lit. e din art. 25 ("Codul de procedură fiscală" republicat), care stabilesc că devin debitori în cazul în care contribuabilul nu plăteşte, alte persoane, în condiţiile legii.

"Codul de procedură fiscală" identifică prin art. 25 care sunt creditorii şi debitorii în raportul de drept material fiscal, dispoziţii care nu aduc nici un element nou, precum şi prin art. 26 plătitorii de impozite şi taxe, incluzând în

această categorie alături de debitori şi pe plătitorii de impozite, taxe, contribuţii, amenzi şi alte venituri bugetare în numele debitorilor.

Răspunderea solidară cu debitorul declarat insolvabil este reglementată de "Codul de procedură fiscală" în art. 27 într-o formă mai puţin strictă decât în legislaţia procedurală anterioară. Elementul de noutate în ceea ce priveşte reglementarea răspunderii solidare este modalitatea specială de angajare a răspunderii persoanei în cauză prin decizie, spre deosebire de procesul verbal prevăzut de Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002 – care constituie titlu de creanţă privind obligaţia la plată a persoanei răspunzătoare. Modificarea se datorează unificării modalităţilor de stabilire a taxelor şi impozitelor, reglementat de art. 82 din "Codul de procedură fiscală" republicat şi limitarea acestora la declaraţia fiscală sau decizia emisă de organul fiscal. Decizia se va supune spre aprobare conducerii organului fiscal.

Decizia aprobată va cuprinde, pe lângă elementele prevăzute la art. 42 alin. 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat pentru deciziile emise debitorilor şi:

a) codul de identificare fiscală a persoanei răspunzătoare, obligată la plata obligaţiei debitorului principal, precum şi orice alte date de identificare;
b) numele şi prenumele sau denumirea debitorului principal; codul de identificare fiscală; domiciliul sau sediul acestuia, precum şi orice alte date de identificare;
c) cuantumul şi natura sumelor datorate;
d) termenul în care persoana răspunzătoare trebuie să plătească obligaţia debitorului principal;
e) temeiul legal şi motivele în fapt ale angajării răspunderii.

Răspunderea va fi stabilită atât pentru obligaţia fiscală principală, cât şi pentru accesoriile acesteia. Titlul de creanţă prevăzut va fi comunicat persoanei obligate la plată, menţionându-se că aceasta urmează să facă plata în termenul stabilit şi poate fi atacat în condiţiile legii.

Art. 29 din "Codul de procedură fiscală" republicat introduce, ca regulă generală, drepturile şi obligaţiile succesorilor, arătând că drepturile din raportul juridic fiscal trec asupra succesorilor debitorului în condiţiile dreptului comun. Remarcăm încă o dată tendinţa legiuitorului de completare a dreptului procedural fiscal cu dispoziţii de drept comun, inclusiv din materia succesiunii persoanei fizice şi juridice, pe care am semnalat-o şi la art. 24. Excepţia de la regula enunţată de art. 29 o constituie amenzile aplicate persoanei fizice, care au întotdeauna caracter personal.

Un alt element de noutate este cuprins în art. 30 din "Codul de procedură fiscală" republicat şi anume operaţiunea de cesiune a creanţelor principale sau accesorii privind drepturi de rambursare sau de restituire ale contribuabililor,

precum şi privind sumele afectate garantării executării unei obligaţii fiscale, după stabilirea lor potrivit legii. Remarcăm reglementarea expresă a cesiunii creanţelor fiscale pe care contribuabilii le au împotriva organelor fiscale. O altă interpretare a sumelor afectate garantării executării unei obligaţii fiscale este mai puţin probabilă, fiind incompatibilă cu natura operaţiunii reglementate de art. 30 din “Codul de procedură fiscală” republicat: cesiunea.

Conform alin. 2 al art. 30 din “Codul de procedură fiscală” republicat ca orice cesiune de creanţă, cesiunea creanţelor fiscale menţionate la alin. 1 produce efecte faţă de organul fiscal competent numai de la data la care aceasta i-a fost notificată.

CAPITOLUL 2
COLECTAREA CREANȚELOR FISCALE – ELEMENTE DE NOUTATE ADUSE DE "CODUL DE PROCEDURĂ FISCALĂ"

2.1. Definirea colectării creanțelor

Executarea silită (urmărirea silită) este procedura prin mijlocirea căreia creditorul, titular al dreptului recunoscut printr-o hotărâre judecătorească sau printr-un alt titlul executoriu, constrânge – cu concursul organelor de stat competente – pe debitorul său, care nu-şi execută de bunăvoie obligațiile decurgând dintr-un asemenea titlu, de a şi le aduce la îndeplinire, în mod silit.[1]

Colectarea creanțelor fiscale este definită în "Codul de procedură fiscală" ca fiind exercitarea acțiunilor care au ca scop stingerea creanțelor fiscale (art. 107 alin. 1). Definirea anterioară a colectării creanțelor bugetare se referea, atât în cuprinsul Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, cât şi în Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, la exercitarea funcției administrative care duce la stingerea creanțelor bugetare.

Actuala definiție este, în mod evident, un progres, deoarece nu toate acțiunile care au ca scop stingerea creanțelor fiscale au o natură administrativă, unele fiind acțiuni judiciare (spre exemplu, procedura falimentului).

De asemenea, este mai potrivită o definire prin raport la scopul acțiunilor, iar nu la natura efectelor lor de stingere a creanțelor bugetare, pentru că este posibil ca unele acțiuni să nu poată, în cele din urmă, duce la stingerea creanțelor fiscale, deşi au fost exercitate în acest scop.

2.2. Termenele de plată

În privința termenelor de plată, "Codul de procedură fiscală" nu aduce modificări procedurilor cuprinse în legislația anterioară decât sub un aspect, anume în "Codul de procedură fiscală" nu se mai regăseşte prevederea referitoare la prelungirea termenului de plată care expiră într-o zi lucrătoare următoare. Considerăm însă că aceasta implică aplicarea dreptului comun în materia calculului termenelor, conform art. 66 din "Codul de procedură fiscală" republicat. În aceste condiții, considerăm aplicabile dispozițiile art. 101 din "Codul de procedură civilă".

---

[1] Savelly Zilberstein, Viorel Mihail Ciobanu, *Tratat de executare silită,* Editura Lumina Lex, 2001, p. 23.

2.3. Stingerea creanțelor fiscale prin plată

Spre deosebire de legislația fiscală anterioară, “Codul de procedură fiscală” nu mai cuprinde o enumerare a modalităților de plată, limitându-se să arate doar că plățile către organele fiscale se realizează prin intermediul băncilor, trezoreriilor şi al altor instituții autorizate să deruleze operațiuni de plată.

În privința ordinii stingerii datoriilor, “Codul de procedură fiscală” în redactarea sa inițială, cuprinsă în Ordonanța Guvernului nr. 92/2003, relua dispozițiile legislației anterioare. Prin legea de aprobare a acestei ordonanțe nr. 174/2004, s-au introdus însă o serie de dispoziții noi. Astfel, dacă un contribuabil datorează mai multe tipuri de impozite, taxe şi contribuții şi alte sume reprezentând creanțe fiscale, iar suma plătită de acesta nu este suficientă pentru a stinge toate datoriile, atunci se sting datoriile acelui tip de creanță fiscală principală pe care îl stabileşte contribuabilul. Nu se indică însă modul de stabilire al creanței dacă contribuabilul omite să stabilească tipul de creanță fiscală pe care înțelege să îl stingă.

În cadrul aceluiaşi tip de creanță fiscală, ordinea de stingere a creanțelor este legală, contribuabilul neputând deroga de la ea. Față de ordinea de stingere a creanțelor, existentă în legislația anterioară, actuala redactare a “Codului de procedură fiscală” cuprinde anumite modificări:

- primele se sting sumele datorate în contul ratelor din graficele de plată a obligațiilor fiscale pentru care s-au aprobat eşalonări şi/sau amânări la plată şi calculate conform legii;
- în cadrul obligațiilor fiscale principale cu termene de plată în anul curent, precum şi accesoriile acestora, creanțele se sting în ordinea vechimii, iar cazul creanțelor bugetelor locale se sting cu prioritate obligațiile stabilite ca urmare a inspecției fiscale;
- orice plată făcută după comunicarea somației în cadrul executării silite va stinge, mai întâi obligația fiscală stabilită în titlul executoriu.

Termenul în care creditorul fiscal înştiințează debitorul despre stingerea obligațiilor de plată potrivit ordinii de plată prevăzute de “Codul de procedură fiscală” – dacă debitorul nu a respectat această ordine – este termenul de 10 zile de la data efectuării stingerii, termen care era anterior prevăzut şi de Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, dar care este acum aplicabil şi creanțelor fiscale administrate de unitățile administrativ-teritoriale, cu privire la care Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 prevedea anterior un termen de 30 zile.

În cazul stingerii prin plată a obligațiilor fiscale, “Codul de procedură fiscală” precizează că momentul plății este, în cazul plăților efectuate prin mandat poştal, data poştei. În cazul obligațiilor fiscale care se sting prin anulare de timbre fiscale mobile, momentul plății este data înregistrării la organul competent

a documentului sau a actului care s-a depus şi anulat timbrele datorate potrivit legii.

2.4. Compensarea şi restituirea de sume

În privința compensării, "Codul de procedură fiscală" păstrează aceeaşi ordine ca în cazul stingerii datoriilor. În plus, prin art. 111 alin. 5 din "Codul de procedură fiscală" republicat se introduce o precizare referitoare la compensarea creanțelor care se va efectua cu obligații datorate aceluiaşi buget, urmând ca din diferența rămasă să fie compensate obligațiile datorate altor bugete, în următoarea ordine:

a) bugetul de stat;

b) fondul de risc pentru garanții de stat, pentru împrumuturi externe;

c) bugetul asigurărilor sociale de stat;

d) bugetul Fondului Național Unic pentru asigurări sociale de sănătate;

e) bugetul asigurărilor pentru şomaj.

Aceste prevederi nu se aplică în cazul creanțelor bugetelor locale.

"Codul de procedură fiscală" prevede că, dacă debitorul înregistrează obligații fiscale restante, sumele se vor restitui doar în măsura în care nu se compensează.[1]

Termenul în care organul competent va înştiința în scris debitorul despre măsura compensării este de 7 zile de la data efectuării operațiunii, termen aplicabil tuturor creanțelor fiscale. În legislația anterioară, termenul era diferit, fiind de 7 zile pentru creanțele compensate în termenul Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi de 10 zile pentru creanțele compensate în termenul Ordonanța Guvernului nr. 39/2003.

În reglementarea anterioară, în privința modului de operare a compensării, se preciza că aceasta operează la cererea debitorului, în termen de 30 de zile sau din oficiu. În "Codul de procedură fiscală" nu se reia o dispoziție cu acelaşi text, făcându-se referire la compensare se precizează doar că aceasta se face la cererea debitorului sau înainte de restituirea sau rambursarea sumelor cuvenite acestuia. Apare deci o importantă modificare, în sensul că nu se mai stabileşte un termen de 30 de zile pentru compensarea la cererea debitorului. În schimb, considerăm aplicabile dispozițiile art. 199 din "Codul de procedură fiscală" republicat. Conform art. 111 alin. 4 din "Codul de procedură fiscală" republicat organul fiscal poate efectua compensarea din oficiu ori de câte ori constată existența unor creanțe reciproce. Este de observat însă faptul că aceasta este o posibilitate, iar nu o obligație a organului fiscal.

[1]Art.112 alin. 4 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

În cazul sumelor de restituit reprezentând diferențe de impozite datorate din regularizarea anuală a impozitului pe venit datorat de persoanele fizice, acestea se restituie din oficiu de organele fiscale competente în termen de cel mult 60 de zile de la data comunicării deciziei de impunere.

2.5. Dobânzi şi penalități de întârziere

În reglementarea anterioară, atât Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 12), cât şi Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 (art. 12 astfel cum a fost modificat prin Legea nr. 358/2003) prevedeau în mod expres faptul că dobânzile şi penalitățile de întârziere – datorate pentru neplata la termen a obligațiilor bugetare de stat ori după caz locale – sunt cheltuieli nedeductibile la calculul profitului impozabil. În prezent, "Codul de procedură fiscală" nu mai conține o astfel de dispoziție expresă, însă evident că aprecierea deductibilității sau nu a acestor cheltuieli se raportează la dispozițiile "Codului fiscal".[1]

Art. 116 din "Codul de procedură fiscală" republicat dispune că dobânzile şi penalitățile de întârziere pentru obligațiile bugetare curg şi în cazul în care plata a fost efectuată prin decontare bancară, însă banca nu a decontat sumele cuvenite bugetului în termen de 3 zile lucrătoare de la data debitării contului plătitorului. Termenul acordat operațiunii de decontare bancară se regăsea şi în dispozițiile similare ale Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 24), în timp ce Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 (art. 23) a limitat acest termen la 48 de ore de la data debitării contului titularului.

Este de menționat faptul că nu se mai regăseşte în "Codul de procedură fiscală" dispoziția legală prevăzută de art. 24 alin. 3 din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, cu privire la sancțiunea ce consta în curgerea dobânzilor şi a penalităților pentru banca prestatoare, în favoarea creditorului bugetar local, la nivelul celor datorate pentru creanțele bugetare, în condițiile în care banca nu deconta sumele cuvenite bugetului în termenul legal. Inițial, această sancțiune era cuprinsă şi în dispozițiile Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, dobânzile şi penalitățile curgând însă în favoarea titularului de cont, dar ulterior modificării acesteia prin Ordonanța Guvernului nr. 86/2003 aprobată prin Legea nr. 609/2003, s-a stabilit în favoarea plătitorului numai dreptul de a se îndrepta împotriva unității bancare respective, pentru recuperarea sumelor datorate bugetului şi nedecontate de aceasta, inclusiv pentru dobânzile şi penalitățile aplicate plătitorului de creditorul bugetar. Aceeaşi dispoziție privitoare la răspunderea unității bancare se regăseşte şi în redactarea actuală a "Codului de procedură fiscală".

Conform art. 117 din "Codul de procedură fiscală" republicat pentru creanțele fiscale se datorează dobânzi şi penalități de întârziere până la data stingerii acestora prin compensare. În ceea ce priveşte data stingerii prin

---

[1] Art. 21 alin. 4 lit. b din *Codul fiscal*.

compensare a creanțelor fiscale, se disting momente diferite, respectiv data depunerii cererii de compensare la organul competent, în cazul compensării la cerere şi data depunerii cererii de restituire sau rambursare, în cazul în care compensarea intervine înaintea restituirii sau rambursării sumei cuvenite debitorului. Aceste două momente de stingere a creanței se regăseau şi în dispozițiile art. 13 alin. 3 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, în timp ce Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 stabilea pentru obligațiile la bugetul local că data stingerii prin compensare, până la care se datorează dobânzi, este data înregistrării acestei operațiuni în conturile corespunzătoare de venituri ale bugetelor locale respective de către unitățile de trezorerie şi contabilitate publică.

În plus față de legislația anterioară, art. 117 alin. 3 din "Codul de procedură fiscală" republicat stabileşte că – în condițiile în care obligațiile fiscale se sting prin proceduri stabilite de acte normative speciale – data stingerii şi, deci, data până la care se datorează dobânzi este cea la care se efectuează compensarea prevăzută în actul normativ care o reglementează sau în normele metodologice de aplicare a acestuia.

Art. 117 alin.2 din "Codul de procedură fiscală" republicat reglementează şi o situație nouă, de recalculare a dobânzilor şi penalităților. Mai precis, în cazul în care, ca urmare a exercitării controlului şi a analizării cererii de compensare, se stabileşte că suma ce urmează a se compensa este mai mică decât suma cuprinsă în cererea de compensare, dobânzile şi penalitățile de întârziere se recalculează pentru diferența rămasă de la data înregistrării cererii de compensare.

Aplicarea de dobânzi şi penalități de întârziere pentru obligațiile fiscale neplătite la termen atât înainte, cât şi după deschiderea procedurii de reorganizare judiciară, până la data deschiderii procedurii de faliment se regăsesc atât în vechea legislație (art. 15 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi art. 13 alin. 3 din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003), cât şi în "Codul de procedură fiscală" republicat (art. 117 alin. 4). Pentru obligațiile fiscale născute după data deschiderii procedurii de faliment şi neplătite la termen nu se datorează dobânzi şi penalități de întârziere.

Conform art. 118 din "Codul de procedură fiscală" republicat se datorează dobânzi pe perioada pe care au fost acordate înlesniri la plata obligațiilor fiscale restante. Vechea legislație conținea prevederi similare (art. 13 alin. 4 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, respectiv art. 13 alin. 4 din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003) cu referire la amânări sau eşalonări la plata obligațiilor bugetare, care de altfel erau definite ca modalități de înlesnire la plată ce puteau fi acordate debitorilor de către creditorii bugetari (art. 28 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi art. 28 din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003).

Dreptul la dobândă al contribuabililor în cazul sumelor de restituit sau de rambursat de la buget, cu excepția sumelor provenite din impozitul pe venit, se regăseşte deopotrivă în vechea şi noua reglementare. Deosebirea constă însă

în stabilirea momentului de la care se aplică dobânda. Astfel, Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 19) stabilea că dobânda se aplică după expirarea unui termen de 30 de zile de la data depunerii la organul competent a cererii de restituire sau de rambursare, cu excepția cazului în care ar fi fost incomplete şi în care termenul începea să curgă de la data prezentării de către plătitor a documentației complete. Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 (art. 19) stabilea că plătitorul are dreptul la dobândă la expirarea termenului de 30 de zile de la data depunerii la organul competent a cererii, fără vreo altă mențiune.

În schimb, actuala reglementare (art. 119 din "Codul de procedură fiscală" republicat) arată că dreptul la dobândă se naşte la expirarea termenului prevăzut de art. 112 alin. 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat sau, după caz, art. 199 din acelaşi act normativ. Or, art. 199 alin. 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat dispune că în situațiile în care, pentru soluționarea cererii, sunt necesare informații suplimentare relevante pentru luarea deciziei, termenul de 45 de zile de la înregistrarea unei cereri depuse de contribuabil (prevăzut de alin. 1 al aceluiaşi articol) se prelungeşte cu perioada cuprinsă între data solicitării şi data primirii informațiilor solicitate. Față de aceste dispoziții, apreciem că în situația unei cereri complete dreptul de aplicare a dobânzilor curge după expirarea unui termen de 45 de zile de la data înregistrării cererii.

Dobânda se suportă din acelaşi buget şi acelaşi venit bugetar din care se restituie ori se rambursează, după caz, sumele solicitate de către plătitori.

Este de menționat că atât Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 19 alin. 5), cât şi Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 (art. 19 alin. 2) specificau expres faptul că veniturile din dobânzile pentru sumele de restituit sau de rambursat sunt considerate venituri neimpozabile la calculul profitului impozabil. Această prevedere nu se mai regăseşte însă în actuala reglementare.

"Codul de procedură fiscală" stabileşte un singur tip de penalități şi anume penalități de întârziere (art. 120), spre deosebire de vechea reglementare prin care se stabileau, pe lângă penalități de întârziere şi alte penalități (art. 17 – 18 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi respectiv din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003). Astfel, în reglementarea anterioară, se sancționa cu o penalitate de 10% reținerea la sursă şi nevirarea sumelor datorate cu titlu de obligații bugetare, precum şi nereținerea la sursă pentru veniturile realizate în România de persoane fizice sau juridice. Era o sancțiune care se aplica o singură dată pentru aceeaşi sumă reținută şi nevirată sau nereținută.

În ceea ce priveşte penalitățile de întârziere, în noua reglementare apare o particularitate cu privire la momentul până la care se datorează, în situația în care s-au acordat înlesniri la plată. Astfel, art. 120 alin. 4 din "Codul de procedură fiscală" republicat prevede că penalitatea de întârziere se datorează până la data de întâi a lunii următoare celei în care s-au acordat înlesnirile. Vechea legislație referitoare la creanțele bugetelor locale, Ordonanța Guvernului nr.

39/2003 (art. 14 alin. 3) stabilea că penalitatea se datorează până la data intrării în vigoare a documentului prin care se acordă înlesnirile. Aceeaşi prevedere era cuprinsă şi în dispoziţiile Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002 (art. 14 alin. 4) cu deosebirea că “Normele metodologice de aplicare a Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002[1]” menţionau faptul că pentru obligaţiile la bugetul de stat, penalitatea de întârziere se datora inclusiv pentru luna în care se încheia convenţia (pct. 7.5). În acest ultim sens sunt deci şi noile prevederi ale “Codului de procedură fiscală”.

Nerespectarea înlesnirilor la plată, aşa cum au fost acordate, duce la calculul penalităţilor de întârziere de la data încetării, conform legii, a valabilităţii înlesnirilor.

Înlesnirile la plata obligaţiilor fiscale, care sunt enumerate în redactarea actuală a “Codului de procedură fiscală” sunt aceleaşi cu cele reglementate anterior (art. 28 din Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002 şi respectiv art. 28 din Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003), cu precizarea că, în toate situaţiile, înlesnirile privitoare la plată nu privesc dobânzile datorate pe perioada de eşalonare sau amânare.

Procedura de acordare a înlesnirilor de plată pentru creanţele bugetare locale se stabileşte prin acte normative speciale.

2.6. Constituirea de garanţii

Cu privire la dispoziţiile privind constituirea de garanţii, este de menţionat faptul că în “Codul de procedură fiscală” republicat nu se mai regăseşte situaţia prevăzută de legislaţia anterioară (art. 10 alin. 3 din Ordonanţa Guvernului nr. 61/2002 şi respectiv din Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003) de constituire de către plătitori a unei garanţii la nivelul sumei contestate pentru cazul în care se solicită şi suspendarea, odată cu exercitarea căii de atac cu privire la stabilirea obligaţiilor bugetare.

“Codul de procedură fiscală” republicat se limitează numai la a dispune că, în cazul debitorilor bugetari locali, aceştia trebuie să constituie, la fel ca sub imperiul prevederilor Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003, garanţii la nivelul prevăzut de “Codul de procedură fiscală” republicat. Menţionăm faptul că obligaţia de constituire a unei garanţii nu se regăseşte decât în cazul creanţelor bugetare locale, iar nu şi a celorlalte obligaţii bugetare.

Între garanţiile enumerate de “Codul de procedură fiscală” republicat la art. 123 sunt menţionate expres şi consemnarea de mijloace băneşti la o unitate a Trezoreriei Statului şi fideiusiunea, pe lângă scrisoarea de garanţie bancară, gaj asupra unor bunuri mobile şi ipoteca, forme ce se regăseau şi în legislaţia anterioară, cu particularitatea că în noul “Cod de procedură fiscală”

[1]Aceste norme au fost aprobate prin Ordinul ministrului finanţelor publice nr. 1785/2003.

se specifică expres că ipoteca se constituie asupra unor bunuri imobile din țară.

În ceea ce priveşte valorificarea garanțiilor, fără alte detalii procedurale, art. 124 din "Codul de procedură fiscală" republicat stabileşte că organul competent, în condițiile legii, se îndestulează din acestea dacă nu s-a realizat scopul pentru care acestea au fost solicitate. Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 10 alin. 4) şi Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 (art. 10 alin. 4) prevedeau că garanția constituită pentru suspendarea plății, solicitată o dată cu exercitarea căii de atac pentru stabilirea obligației de plată, se restituie sau se ridică, după caz, de către organele competente, numai atunci când contestația a fost admisă sau obligația de plată a fost stinsă.

Măsuri asigurătorii. O nouă prevedere cuprinsă în art. 125 alin. 3 din "Codul de procedură fiscală" republicat este posibilitatea dispunerii de măsuri asigurătorii şi în cazul în care creanța nu a fost încă individualizată şi nu a devenit scadentă. În acest caz, o dată cu individualizarea creanței şi ajungerea acesteia la scadență în cazul neplății, măsurile asigurătorii se transferă în măsuri executorii.

Potrivit art. 125 alin. 4 din "Codul de procedură fiscală" republicat, la constituirea unei garanții la nivelul creanței stabilite sau estimate, după caz, măsurile asigurătorii vor fi ridicate, asupra acestui drept trebuind să se facă mențiuni în decizia de instituire a măsurii asigurătorii. De asemenea, art. 125 alin. 5 din "Codul de procedură fiscală" republicat explicitează conținutul deciziei prin care se dispun măsurile asigurătorii. Astfel, aceasta trebuie motivată şi semnată de conducătorul organului fiscal competent.

2.7. Prescripția dreptului de a cere executarea silită şi a dreptului de a cere compensarea sau restituirea

Ca şi până în prezent, termenul de prescripție pentru a cere executarea silită a creanțelor fiscale este de 5 ani. Există o deosebire față de legile anterioare (art. 138 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi respectiv din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003), fără însă a fi esențială.

Art. 128 din "Codul de procedură fiscală" republicat menționează că unul din cazurile de suspendare a termenului de prescripție pentru a cere executarea silită a creanțelor fiscale este şi în cazul în care debitorul îşi sustrage veniturile sau bunurile de la executarea silită. Precizăm că referitor la acest caz specific de suspendare, legislația anterioară (art. 139 pct. d din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi respectiv din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003) prevedea expres reaua-credință a debitorului. Apreciem însă că, deşi în forma actuală a dispoziției legale, nu este menționată reaua-credință, aceasta trebuie dovedită, termenul de "sustragere" având el însuşi o conotație ce implică reaua-credință a debitorului.

“Codul de procedură fiscală”, spre deosebire de legislația anterioară care era lacunară sub acest aspect, prevede un termen de prescripție şi pentru dreptul contribuabilului de a cere compensarea sau restituirea creanțelor fiscale (art. 131). Acest termen este de 5 ani şi curge de la 1 ianuarie a anului următor celui în care a luat naştere acest drept. “Codul de procedură fiscală” nu conține însă dispoziții speciale referitoare la suspendarea, întreruperea sau efectele acestui termen de prescripție, ceea ce considerăm că este o regretabilă lacună a legii şi că s-ar fi impus cel puțin o trimitere la dreptul comun în materie, ca în cazul prescripției dreptului de a stabili impozite şi taxe. În condițiile date, apreciem, totuşi, că singura concluzie rămâne că pentru contribuabil sunt aplicabile dispozițiile Decretului nr. 167/1958.

CAPITOLUL 3
DISPOZIȚII COMUNE PRIVIND EXECUTAREA SILITĂ

3.1. Titlurile de creanță şi titlurile executorii

Colectarea creanțelor fiscale se face în temeiul unui titlu de creanță sau al unui titlu executoriu, după caz.

Titlul de creanță este actul prin care, potrivit legii, se stabileşte şi se individualizează obligația de plată privind creanțele fiscale, întocmit de organele competente sau de alte persoane îndreptățite, potrivit legii, Asemenea titluri pot fi:

- decizia de impunere emisă de organele competente, potrivit legii;
- declarația fiscală, angajamentul de plată sau documentul întocmit de plătitor prin care acesta declară obligațiile fiscale, în cazul în care acestea se stabilesc de către plătitor, potrivit legii;
- decizia prin care se stabileşte şi se individualizează suma de plată, pentru creanțele fiscale accesorii, reprezentând dobânzi şi penalități de întârziere, stabilite de organele competente;
- declarația vamală pentru obligațiile de plată în vamă;
- documentul prin care se stabileşte şi se individualizează datoria vamală, inclusiv accesorii, potrivit legii;
- procesul-verbal de constatare şi sancționare a contravenției întocmit de organul prevăzut de lege pentru obligațiile privind plata amenzilor contravenționale;
- ordonanța procurorului, încheierea sau dispozitivul hotărârii instanței judecătoreşti ori un extras certificat întocmit în baza acestor acte în cazul amenzilor, al cheltuielilor judiciare şi al altor creanțe fiscale stabilite, potrivit legii, de procuror sau de instanța de judecată.

Executarea silită a creanțelor fiscale se efectuează în temeiul unui titlu executoriu emis potrivit dispozițiilor "Codului de procedură fiscală" de către organul de executare competent în a cărui rază teritorială îşi are domiciliul fiscal debitorul sau al unui înscris care, potrivit legii, constituie titlu executoriu.

Titlul de creanță devine titlu executoriu la data la care creanța fiscală este scadentă prin expirarea termenului de plată prevăzut de lege sau stabilit de organul competent ori în alt mod prevăzut de lege.

Titlul executoriu se întocmeşte de organul de executare pentru fiecare tip de creanță fiscală reprezentând impozite, taxe, contribuții, alte venituri bugetare, precum şi accesoriile acestora.

În cazul în care există debitori care răspund solidar pentru aceeaşi creanță fiscală, organul de executare competent emite un singur titlu executoriu, făcând mențiune despre numele şi prenumele sau denumirea tuturor debitorilor.

Titlurile executorii se transmit printr-o adresă, iar atunci când este cazul, împreună cu titlurile executorii se vor transmite şi copii certificate de pe procese-le-verbale de ducere la îndeplinire a măsurilor asigurătorii.

Executarea silită începe numai după ce organul fiscal a transmis debitorului înştiințarea de plată prin care i se comunică acestuia suma datorată, iar după înştiințare, în termen de 15 zile de la comunicare.

Înştiințarea de plată este act premergător executării silite.

Executarea silită începe prin comunicarea somației. Dacă în termenul de 15 zile de la comunicarea somației nu se stinge debitul, se continuă măsurile de executare silită. Somația este însoțită de un exemplar al titlului executoriu.

3.2. Organele de executare silită şi obiectul executării silite

În cazul în care debitorul nu-şi plăteşte de bunăvoie obligațiile fiscale datorate, organele fiscale competente pentru stingerea acestora vor proceda la acțiuni de executare silită potrivit dispozițiilor "Codului de procedură fiscală".

Organele fiscale care administrează creanțe fiscale sunt obligate să ducă la îndeplinire măsurile asigurătorii şi să efectueze procedura de executare silită.

Pentru efectuarea procedurii de executare silită este competent organul de executare în a cărui rază teritorială se găsesc bunurile urmăribile, coordonarea întregii executări revenind organului de executare în a cărui rază teritorială îşi are domiciliul fiscal debitorul. În cazul în care executarea silită se face prin poprire, organul de executare coordonator poate proceda la aplicarea acestei măsuri de executare asupra terțului poprit, indiferent de locul unde îşi are domiciliul fiscal.

În cazul în care asupra aceloraşi venituri ori bunuri ale debitorului a fost pornită executarea, atât pentru realizarea titlurilor executorii privind creanțele fiscale, cât şi pentru titluri ce se execută în condițiile prevăzute de alte dispoziții legale, executarea silită se va face potrivit dispozițiilor "Codului de procedură fiscală" de către organele de executare prevăzute de acesta.

Când se constată că domiciliul fiscal al debitorului se află în raza teritorială a altui organ de executare, titlul executoriu, împreună cu dosarul executării vor fi trimise acestuia, înştiințându-se, dacă este cazul, organul de la care s-a primit titlul executoriu.

Executarea silită se face de organul de executare competent prin intermediul executorilor fiscali.

1. În exercitarea atribuţiilor ce le revin pentru aplicarea procedurilor de executare silită, executorii fiscali pot:
   a) să intre în orice incintă de afaceri a debitorului, persoană juridică, sau în alte incinte unde acesta îşi păstrează bunurile, în scopul identificării bunurilor sau valorilor care pot fi executate silit, precum şi să analizeze evidenţa contabilă a debitorului în scopul identificării terţilor care datorează sau deţin în păstrare venituri sau bunuri ale debitorului;
   b) să intre în toate încăperile în care se găsesc bunuri sau valori ale debitorului, persoană fizică, precum şi să cerceteze toate locurile în care acesta îşi păstrează bunurile;
   c) să solicite şi să cerceteze orice document sau element material care poate constitui o probă în determinarea bunurilor proprietate a debitorului.

Executorul fiscal poate intra în încăperile ce reprezintă domiciliul sau reşedinţa unei persoane fizice, cu consimţământul acesteia, iar în caz de refuz, organul de executare va cere autorizarea instanţei judecătoreşti competente potrivit dispoziţiilor "Codului de procedură civilă".[1]

Aceleaşi dispoziţii sunt aplicabile şi în cazul debitorului persoană juridică.[2]

Accesul executorului fiscal în locuinţă, în incinta de afaceri sau în orice altă încăpere a debitorului, persoană fizică sau juridică, se poate efectua între orele 6,00 – 20,00, în orice zi lucrătoare. Executarea începută va putea continua în aceeaşi zi sau în zilele următoare.

În cazuri temeinic justificate de pericolul înstrăinării unor bunuri, accesul în încăperile debitorului va avea loc şi la alte ore decât cele menţionate, precum şi în zilele nelucrătoare, în baza autorizării dată de instanţa competentă potrivit dispoziţiilor "Codului de procedură civilă".

Potrivit dispoziţiilor art. 172 din "Codul de procedură fiscală" republicat organul de executare este obligat ca pentru creanţele fiscale datorate de comercianţi, societăţi comerciale, cooperative de consum ori cooperaţii meşteşugăreşti sau persoane fizice să ceară instanţelor judecătoreşti competente începerea procedurii reorganizării judiciare sau a falimentului, în condiţiile legii.

Atunci când sunt îndeplinite condiţiile legale pentru începerea şi deschiderea procedurii reorganizării judiciare şi a falimentului, creanţele fiscale se

---

[1] Art. 580 şi următoarele referitoare la ordonanţa prezidenţială.
[2] Art. 134 alin.(6) din *Codul de procedură fiscală* republicat.

realizează în cadrul acestei proceduri, indiferent dacă ea începe la cererea debitorului, a creditorului ori a altor organe de executare.[1]

Obiectul executării silite

Executarea silită se poate întinde asupra tuturor veniturilor şi bunurilor proprietate a debitorului.

În cazul debitorului persoană fizică, nu pot fi supuse executării silite, fiind necesare vieţii şi muncii debitorului, precum şi familiei sale:[2]

a) bunurile mobile de orice fel care servesc la continuarea studiilor şi la formarea profesională, precum şi cele strict necesare exercitării profesiei sau a altei ocupaţii cu caracter permanent, inclusiv cele necesare desfăşurării activităţii agricole, cum sunt uneltele, seminţele, îngrăşămintele, furajele şi animalele de producţie şi de lucru;
b) lucrurile strict necesare uzului personal sau casnic al debitorului şi familiei sale, precum şi obiectele de cult religios, dacă nu sunt mai multe de acelaşi fel;
c) alimentele necesare debitorului şi familiei sale pe timp de 2 luni, iar dacă debitorul se ocupă exclusiv cu agricultura, alimentele strict necesare până la noua recoltă;
d) combustibilul necesar debitorului şi familiei sale pentru încălzit şi pentru prepararea hranei, socotit pentru 3 luni de iarnă;
e) obiectele necesare persoanelor cu handicap sau destinate îngrijirii persoanelor bolnave;
f) bunurile declarate neurmăribile prin alte dispoziţii legale.

3.3. Modalităţile de executare silită

În cadrul procedurii de executare silită se pot folosi succesiv sau concomitent modalităţile de executare silită prevăzute de "Codul de procedură fiscală", adică poprirea, executarea silită a bunurilor mobile, executarea silită a bunurilor imobile.

3.3.1. Executarea silită prin poprire

Sunt supuse executării silite prin poprire orice sume urmăribile reprezentând venituri şi disponibilităţi băneşti în lei şi în valută, titluri de valoare sau alte bunuri mobile necorporale, deţinute şi/sau datorate, cu orice titlu, debitorului de

[1] I. Şchiau, *Concursul procedurii reorganizării judiciare şi a falimentului cu alte proceduri colective sau individuale de executare a creanţelor*, în: *Juridica,* nr. 11-12/2000, p. 415-418.
[2] Art. 146 alin.(2) din *Codul de procedură fiscală* republicat.

către terțe persoane sau pe care aceştia le vor datora şi/sau deține în viitor în temeiul unor raporturi juridice existente.

Sumele ce reprezintă venituri băneşti ale debitorului persoană fizică, realizate ca angajat, pensiile de orice fel, precum şi ajutoarele sau indemnizațiile cu destinație specială sunt supuse urmăririi numai în condițiile prevăzute de "Codul de procedură civilă".

Poprirea asupra veniturilor debitorilor persoane fizice sau persoane juridice se înființează de către organul de executare printr-o adresă care va fi trimisă prin scrisoare recomandată, cu dovada de primire, terțului poprit, împreună cu o copie certificată de pe titlul executoriu. Totodată, va fi înştiințat şi debitorul despre înființarea popririi.

Poprirea înființată anterior, ca măsură asigurătorie, devine executorie prin comunicarea copiei certificate de pe titlul executoriu, făcută terțului poprit, şi înştiințarea despre aceasta a debitorului.

Terțul poprit este obligat ca, în termen de 5 zile de la primirea comunicării ce i s-a făcut potrivit dispozițiilor de mai sus să înştiințeze organul de executare dacă datorează vreo sumă cu orice titlu debitorului.

Poprirea se consideră înființată la data la care terțul poprit, prin înştiințarea trimisă organului de executare, confirmă că datorează sume de bani debitorului sau la data expirării termenului de 5 zile sus-menționat.

După înființarea popririi, terțul poprit este obligat să facă de îndată reținerile prevăzute de lege şi să vireze sumele reținute în contul indicat de organul de executare, comunicând totodată în scris despre existența altor creditori.

În cazul în care sumele datorate debitorului sunt poprite de mai mulți creditori, terțul poprit îi va anunța în scris despre aceasta pe creditori şi va proceda la distribuirea sumelor potrivit ordinii de preferință prevăzute la art. 166 din "Codul de procedură fiscală" republicat.

Pentru stingerea creanțelor fiscale, debitorii deținători de conturi bancare pot fi urmăriți prin poprire asupra conturilor bancare, aplicându-se corespunzător cele anterior menționate.

În acest caz, o dată cu comunicarea somației şi a titlului executoriu, făcută debitorului potrivit art. 43 din "Codul de procedură fiscală" republicat o copie certificată de pe acest titlu va fi comunicată băncii la care se află deschis contul debitorului. Despre această măsură va fi înştiințat şi debitorul.

Dacă debitorul face plata în termenul prevăzut în somație, organul de executare va înştiința de îndată în scris băncile pentru sistarea totală sau parțială a indisponibilizării conturilor şi reținerilor. În caz contrar, banca este obligată să efectueze de îndată executarea.

În situaţia în care titlurile executorii nu pot fi onorate în aceeaşi zi, băncile vor urmări executarea acestora din încasările zilnice realizate în contul debitorului.

Dacă terţul poprit înştiinţează organul de executare că nu datorează vreo sumă de bani debitorului urmărit sau nu respectă dispoziţiile art. 144 alin. 9-15 din "Codul de procedură fiscală" republicat precum şi în cazul în care invocă alte neregularităţi în legătură cu drepturile şi obligaţiile părţilor privind înfiinţarea popririi, instanţa judecătorească în a cărei rază teritorială se află domiciliul sau sediul terţului poprit, la cererea organului de executare ori a altei părţi interesate, pe baza probelor administrate, va pronunţa menţinerea sau desfiinţarea popririi.

Pe baza hotărârii de menţinere a popririi, care constituie titlu executoriu, organul de executare poate începe executarea silită a terţului poprit, în condiţiile "Codului de procedură fiscală".

3.3.2. Executarea silită a bunurilor mobile

Sunt supuse executării silite orice bunuri mobile ale debitorului, cu excepţiile prevăzute de lege.[1]

Executarea silită a bunurilor mobile se face prin sechestrarea şi valorificarea acestora, chiar dacă acestea se află la un terţ. Sechestrul se instituie printr-un proces-verbal.

Pentru bunurile anterior sechestrate ca măsură asigurătorie nu este necesară o nouă sechestrare.

Prin sechestrul înfiinţat asupra bunurilor mobile, creditorul fiscal dobândeşte un drept de gaj care conferă acestuia în raport cu alţi creditori aceleaşi drepturi ca şi dreptul de gaj în sensul prevederilor dreptului comun.

De la data întocmirii procesului-verbal de sechestru, bunurile sechestrate sunt indisponibilizate. Cât timp durează executarea silită, debitorul nu poate dispune de aceste bunuri decât cu aprobarea dată, potrivit legii, de organul competent. Nerespectarea acestei interdicţii atrage răspunderea, potrivit legii, a celui în culpă.

Bunurile mobile sechestrate vor putea fi lăsate în custodia debitorului, a creditorului sau a altei persoane desemnate de organul de executare sau de executorul fiscal, după caz, ori vor fi ridicate şi depozitate de către acesta. Atunci când bunurile sunt lăsate în custodia debitorului sau a altei persoane desemnate conform legii şi când se constată că există pericol de substituire ori de degradare, executorul fiscal poate aplica sigiliul asupra bunurilor.

---

[1] A se vedea obiectul executării silite – Secţiunea a II-a din prezenta lucrare.

În cazul în care custodele este o altă persoană decât debitorul sau creditorul, organul de executare îi va stabili acestuia o remunerație, ținând seama de activitatea depusă.

În vederea valorificării, organul de executare este obligat să verifice dacă bunurile sechestrate se găsesc la locul menționat în procesul-verbal de sechestru, precum şi dacă nu au fost substituite sau degradate.

Când bunurile sechestrate găsite cu ocazia verificării nu sunt suficiente pentru realizarea creanței fiscale, organul de executare va face investigațiile necesare pentru identificarea şi urmărirea altor bunuri ale debitorului.

3.3.3. Executarea silită a bunurilor imobile

Sunt supuse executării silite bunurile imobile proprietatea debitorului.

Executarea silită imobiliară se întinde şi asupra bunurilor accesorii bunului imobil, prevăzute de Codul civil. Bunurile accesorii nu pot fi urmărite decât o dată cu imobilul.

În cazul debitorului persoană fizică nu poate fi supus executării silite spațiul minim locuit de debitor şi familia sa, stabilit în conformitate cu normele legale în vigoare. Aceste dispoziții nu sunt aplicabile în cazurile în care executarea silită se face pentru stingerea creanțelor fiscale rezultate din săvârşirea de infracțiuni.

Sechestrul aplicat asupra bunurilor imobile constituie ipotecă legală. Dreptul de ipotecă conferă creditorului fiscal în raport cu alți creditori aceleaşi drepturi ca şi dreptul de ipotecă, în sensul prevederilor dreptului comun.

Pentru bunurile imobile sechestrate, organul de executare care a instituit sechestrul va solicita de îndată biroului de carte funciară efectuarea inscripției ipotecare, anexând un exemplar al procesului-verbal de sechestru.

După primirea procesului-verbal de sechestru, debitorul poate solicita organului de executare, în termen de 15 zile de la comunicare, să îi aprobe ca plata integrală a creanțelor fiscale să se facă din veniturile bunului imobil urmărit sau din alte venituri ale sale pe timp de cel mult 6 luni.

De la data aprobării cererii debitorului, executarea silită asupra bunului imobil se suspendă.

3.3.4. Valorificarea bunurilor sechestrate

În cazul în care creanța fiscală nu este stinsă în termen de 15 zile de la data încheierii procesului-verbal de sechestru, se va proceda, fără efectuarea altei formalități, la valorificarea bunurilor sechestrate, cu excepția situațiilor în care, potrivit legii, s-a dispus desființarea sechestrului, suspendarea sau amânarea executării silite.

Pentru a realiza executarea silită cu rezultate cât mai avantajoase, ținând seama atât de interesul legitim şi imediat al creditorului, cât şi de drepturile şi obligațiile debitorului urmărit, organul de executare va proceda la valorificarea bunurilor sechestrate în una dintre modalitățile prevăzute de dispozițiile legale în vigoare şi care, față de datele concrete ale cauzei, se dovedeşte a fi mai eficientă.

Ca modalități de valorificare a bunurilor sechestrate amintim:

a) înțelegerea părților;
b) vânzarea în regim de consignație a bunurilor mobile;
c) vânzarea directă;
d) vânzarea la licitație;
e) alte modalități admise de lege, inclusiv valorificarea bunurilor prin case de licitații, agenții imobiliare sau societăți de *brokeraj*, după caz.

Dacă au fost sechestrate bunuri perisabile sau supuse degradării, acestea pot fi vândute în regim de urgență.

Vânzarea bunurilor sechestrate se face numai către persoane fizice sau juridice care nu au obligații fiscale restante.

Suma realizată în cursul procedurii de executare silită reprezintă totalitatea sumelor încasate după comunicarea somației prin orice modalitate prevăzută de "Codul de procedură fiscală".

Creanțele fiscale înscrise în titlul executoriu se sting sumele realizate conform alin. 1, în ordinea vechimii, mai întâi creanța principală şi apoi accesoriile acesteia.

1. Dacă suma ce reprezintă atât creanța fiscală, cât şi cheltuielile de executare este mai mică decât suma realizată prin executare silită, cu diferența se va proceda la compensare, potrivit art. 111 din "Codul de procedură fiscală", sau se restituie, la cerere, debitorului, după caz.

"Codul de procedură fiscală" defineşte organele de executare silită în acelaşi mod cu definiția anterior existentă în Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, aspectul de noutate fiind dat de reglementarea unitară a executării tuturor creanțelor fiscale.

O dispoziție legală ce nu se regăseşte în reglementarea anterioară este cuprinsă în art. 132 alin. 8 din "Codul de procedură fiscală" republicat care dispune că – în cazul în care asupra aceloraşi venituri ori bunuri ale debitorului a fost pornită executarea, atât pentru realizarea titlurilor executorii privind creanțele fiscale, cât şi pentru alte titluri ce se execută în condițiile prevăzute de alte dispoziții legale – executarea silită se va face potrivit dispozițiilor "Codului de procedură fiscală", de organele de executare prevăzute de acesta.

Organele de executare prin intermediul cărora se face executarea silită se numesc **executori fiscali**, având aceleaşi atribuții ca şi executorii bugetari locali prevăzuți în legislația anterioară.

În privința executării silite în cazul debitorilor solidari, “Codul de procedură fiscală” preia dispozițiile legale anterioare. Este însă explicitată situația executării creanțelor fiscale datorate de o asociere fără personalitate juridică, caz în care “Codul de procedură fiscală” prevede că, şi dacă există un titlu executoriu emis pe numele asocierii, pot fi executate silit atât bunurile mobile şi imobile ale asocierii, cât şi bunurile personale ale membrilor acesteia. Această dispoziție legală nu este decât o reflectare firească a asocierii şi a solidarizării răspunderii personale a membrilor ei.

Ca şi în reglementarea anterioară, înainte de începerea executării silite se transmite debitorului o înştiințare de plată, care reprezintă un act premergător prin care i se comunică acestuia suma datorată. Executarea silită începe numai în temeiul unui titlu executoriu. În privința conținutului acestuia, “Codul de procedură fiscală” cuprinde o detaliere mai amănunțită a cerințelor de formă, care sunt atât cele specifice titlului executoriu, cât şi cele aplicabile tuturor actelor administrative fiscale.

În cazul în care titlurile executorii emise de alte organe decât organele de executare fiscală nu cuprind unul dintre următoarele elemente: numele şi prenumele sau denumirea debitorului, codul numeric personal, codul unic de înregistrare, domiciliul sau sediul, cuantumul sumei datorate, temeiul legal, semnătura organului care l-a emis şi dovada comunicării acestora, organul de executare va restitui de îndată titlurile executorii organelor emitente.[1]

În toate actele de executare trebuie să se indice titlul executoriu şi cuantumul debitului care face obiectul executării silite.

“Codul de procedură fiscală” stabileşte în sarcina debitorului o obligație de furnizare, pe propria răspundere, a tuturor informațiilor solicitate de organul de executare competent în vederea determinării averii şi a venitului debitorului.

O prevedere importantă a “Codului de procedură fiscală” are în vedere drepturile şi obligațiile terților în cadrul executării silite. Astfel, aceştia nu se pot opune sechestrării unui bun al debitorului, invocând un drept de gaj, drept de ipotecă sau un privilegiu. Terții vor putea participa la distribuirea sumelor rezultate din valorificarea bunului, potrivit legii. Nu se specifică însă în ce mod urmează să participe terții la această distribuire.

Concluzia firească este că aceştia trebuie să formuleze o cerere de declarare a creanței în cadrul procedurii de executare silită, având în vedere că prevederile “Codului de procedură fiscală” se completează cu cele ale “Codului de procedură civilă”.

---

[1] Art. 136 alin. (8) din *Codul de procedură fiscală* republicat.

În ceea ce priveşte cazurile de suspendare, întrerupere şi încetare a executării silite, "Codul de procedură fiscală" preia deciziile legislative anterioare, însă explică procedura de suspendare a executării silite în condițiile în care, după primirea procesului-verbal de sechestru, debitorul solicită organului de executare, în termen de 15 zile de la comunicare, să îi aprobe ca plata integrală a creanțelor fiscale să se facă din veniturile bunului imobil urmărit sau din alte venituri ale sale pe timp de cel mult 6 luni. În acest caz, executarea silită începută asupra bunului imobil se suspendă de la data aprobării cererii debitorului.

Cu toate acestea, pentru motive temeinice organul de executare poate relua executarea silită imobiliară înainte de expirarea termenului de 6 luni. De asemenea, dacă debitorul persoană juridică, căruia i s-a aprobat suspendarea în aceste condiții, se sustrage ulterior de la executare silită sau îşi provoacă insolvabilitatea, se vor aplica în mod corespunzător prevederile referitoare la cazurile de insolvabilitate.

Prevederile "Codului de procedură fiscală" referitoare la executarea silită prin poprire reiau dispozițiile reglementărilor anterioare. În schimb, în privința executării silite a bunurilor mobile şi imobile există anumite elemente de noutate, şi anume:

- conform art. 146 alin. 7 din "Codul de procedură fiscală" republicat, bunurile mobile nu vor fi sechestrate dacă prin valorificarea acestora nu s-ar putea acoperi decât cheltuielile executării silite;
- art. 146 alin. 8 din "Codul de procedură fiscală" republicat explică efectele aplicării sechestrului asupra bunurilor mobile în regimul general al garanțiilor reale şi anume, prin sechestrul înființat asupra bunurilor mobile, creditorul fiscal dobândeşte un drept de gaj care conferă acestuia în raport cu alți creditori aceleaşi drepturi ca şi dreptul de gaj în sensul prevederilor dreptului comun. Din punct de vedere terminologic, reglementarea cuprinsă în "Codul de procedură fiscală" este în discordanță cu dispozițiile Legii nr. 99/1999 în sensul că noțiunea ce ar fi trebuit să fie folosită ar fi fost cea de garanție reală mobiliară, iar nu de gaj.

Din punct de vedere al conținutului său, articolul mai sus arătat se coroborează cu art. 167 alin. (1) din "Codul de procedură fiscală" republicat conform căruia: "Creditorii fiscali care au un privilegiu prin efectul legii şi care îndeplinesc condiția de publicitate sau posesie a bunului mobil au prioritate în condițiile prevăzute la art. 137 alin.(7) la distribuirea sumei rezultate din vânzare față de alți creditori care au garanții reale asupra bunului respectiv".

În acest sens, atragem atenția asupra obligativității înscrierii sechestrului în "Arhiva electronică de garanții reale mobiliare", în vederea îndeplinirii condiției de publicitate.

În reglementarea anterioară, atât Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, cât şi Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 făceau referire expresă la publicitatea prin "Arhiva electronică de garanții reale mobiliare". Nepreluarea în "Codul de procedură fiscală" a acestor referiri exprese nu înlătură însă aplicarea art. 98 din Legea nr. 99/1999 care dispune: "(1) Creditorul fără garanții reale mobiliare sau imobiliare, inclusiv statul, poate avea prioritate față de un creditor cu garanție reală, numai dacă şi-a înscris creanța la arhivă sau, după caz, în documentele de publicitate imobiliară înaintea înscrierii unei astfel de garanții de către creditorul garantat. (2) În cadrul executării silite a creanțelor bugetare, dacă statul nu şi-a înregistrat creanța potrivit alin. (1), creditorii cu garanții reale mobiliare sau imobiliare au dreptul de a fi plătiți din prețul obținut din vânzarea bunului afectat garanției, după plata creanțelor reprezentând cheltuielile de orice fel făcute cu urmărirea şi conservarea bunurilor al căror preț se distribuie, chiar dacă restul bunurilor şi veniturilor urmăribile ale debitorului nu asigură plata tuturor celorlalte creanțe".

Potrivit art. 198 din "Codul de procedură fiscală" republicat, pentru creanțele fiscale administrate de către Ministerul Finanțelor Publice, acesta este autorizat ca operator care, prin unitățile sale teritoriale, ca agenți împuterniciți, să înscrie creanțele cuprinse în titluri executorii la "Arhiva electronică de garanții reale mobiliare".

"Codul de procedură fiscală" nu mai preia dispozițiile anterioare ale Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi ale Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 conform cărora înregistrarea inscripției ipotecare asupra bunurilor imobile este exonerată de la plata oricărei taxe şi cele cu privire la gratuitatea comunicărilor către organele de executare a informațiilor de la Biroul de carte funciară, despre situația celorlalte drepturi reale şi sarcini care grevează imobilul urmărit. Dispoziția privitoare la scutirea de plata taxelor se regăseşte însă în art. 197 din "Codul de procedură fiscală" republicat care se referă la scutirea organelor fiscale de orice taxe, tarife, comisioane sau cauțiuni pentru cererile, acțiunile şi orice alte măsuri pe care le îndeplinesc în vederea administrării creanțelor fiscale.

În cazul executării silite a unui ansamblu de bunuri, criteriul după care bunurile mobile şi/sau imobile proprietate a debitorului pot fi valorificate în ansamblu este limitat în "Codul de procedură fiscală" strict la situația în care vânzarea lor în ansamblu poate fi făcută în condiții mai avantajoase. Nu mai este preluat şi criteriul existenței unei posibilități de vânzare mai rapidă, care era reglementat în legislația anterioară. Pe de altă parte, nu este explicitată expresia "condiții mai avantajoase", mai exact nu se precizează criteriul după care se apreciază condițiile ca fiind mai avantajoase, ceea ce este după opinia noastră o deficiență de exprimare. Practic, această exprimare foarte largă poate include şi criteriul rapidității vânzării, ceea ce nu a fost evident intenția legiui-

torului, de vreme ce nu a preluat exprimarea legislației anterioare cu privire la această problemă.

În privința valorificării supuse executării silite, principalele elemente de noutate cuprinse în "Codul de procedură fiscală" sunt:

- potrivit art. 154 alin.(1) din "Codul de procedură fiscală" republicat în cazul în care creanța fiscală nu este stinsă în termen de 15 zile de la data încheierii procesului-verbal de sechestru, se va proceda, fără efectuarea altei formalități, la valorificarea bunurilor sechestrate. Mențiunea "fără efectuarea altei formalități" este nou adăugată în textul legii, față de reglementarea art. 93 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi art. 93 alin. (1) din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003. Coroborat cu faptul că nu mai este preluat în structura acestui articol şi alin. (2) al art. 93 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi Ordonanța Guvernului nr. 39/2003, referitor la evaluarea bunurilor, se poate ajunge la concluzia, eronată însă, că s-a intenționat eliminarea etapei evaluării bunurilor supuse valorificării. În realitate, însă, etapa evaluării bunurilor există în continuare, fiind însă reglementată la art. 142 din "Codul de procedură fiscală", într-un articol de sine stătător, anterior dispozițiilor speciale privitoare la executarea silită asupra bunurilor mobile şi imobile;
- conform art. 154 alin (6) din "Codul de procedură fiscală" republicat vânzarea bunurilor sechestrate se face numai către persoane fizice sau juridice care nu au obligații fiscale restante. Potrivit alin. (7) al aceluiaşi articol, în categoria **obligațiilor fiscale restante** avute în vedere de acest text nu se cuprind obligațiile fiscale pentru care s-au acordat, potrivit legii, reduceri, amânări sau eşalonări la plată. Corelativ acestei prevederi, art. 157 alin. (4) litera k din "Codul de procedură fiscală" enumeră între elementele anunțului privind vânzarea şi mențiunea că toți cei interesați în cumpărarea bunurilor trebuie să prezinte dovada emisă de creditorii bugetari că nu au obligații fiscale restante, iar art. 157 alin. (7) litera g din acelaşi act normativ impune participanților să prezinte această dovadă;
- "Codul de procedură fiscală" în redactarea sa inițială nu mai cuprinde prevederi referitoare la constituirea comisiei de vânzare la licitație a bunurilor, astfel cum cuprindeau actele normative anterioare, limitându-se doar, în art. 158 alin. (1), la a arăta existența acestei comisii, atribuțiile şi competențele acesteia, urmând a fi stabilite prin ordin al ministrului finanțelor publice. Ulterior, prin Legea de aprobare nr. 174/2004 au fost introduse o serie de prevederi în acest sens. Astfel, comisia de licitație este constituită din trei persoane, desemnate de organul de conducere al creditorului bugetar. Comisia de licitație verifică şi analizează documentele de participare şi afişează la locul

licitației, cu cel puțin o oră înainte de începerea acesteia, lista cuprinzând ofertanții care au depus documentația completă de participare. Ofertanții se identifică după numărul de ordine de pe lista de participare, după care preşedintele comisiei anunță obiectul licitației, precum şi modul de desfăşurare al acesteia;

- potrivit art. 159 alin. (1) din "Codul de procedură fiscală" republicat adjudecatarul unui bun vândut în cadrul vânzării la licitație are obligația de a achita prețul, diminuat cu contravaloarea taxei de participare, în termen de cel mult 5 zile de la data adjudecării. În legislația anterioară, termenul era stabilit diferit, fiind de 5 zile potrivit Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 şi de 15 zile potrivit Ordonanța Guvernului nr. 39/2003. Acelaşi termen se aplică şi în cazul valorificării bunurilor potrivit înțelegerii părților sau prin vânzare directă. De asemenea, "Codul de procedură fiscală" precizează locul plății în cazul achitării prețului în numerar, care este Trezoreria Statului;
- termenul în care se reia procedura vânzării la licitație, dacă adjudecatarul nu plăteşte prețul, este de 10 zile, potrivit art. 159 alin 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat ceea ce reprezintă o schimbare a termenului prevăzut de legislația anterioară, care era de 5 zile;
- art. 161 alin. 1 din "Codul de procedură fiscală" republicat introduce un termen în care organul de executare trebuie să încheie procesul-verbal de adjudecare în cazul vânzării bunurilor imobile, care este de cel mult
  5 zile de la plata în întregime a prețului sau a avansului, dacă bunul a fost vândut în rate;
- dacă cumpărătorul căruia i s-a încuviințat plata prețului în rate nu plăteşte restul de preț în condițiile şi la termenele stabilite, el va putea fi executat silit pentru plata sumei datorate în temeiul titlului executoriu emis de organul de executare competent în baza procesului verbal de adjudecare;
- în cazul plății în rate, potrivit art. 160 alin. 4 din "Codul de procedură fiscală" republicat dobânda constituie venit al bugetului corespunzător creanței principale;
- în noua reglementare a reluării procedurii de valorificare a bunurilor supuse executării silite[1], nu mai există obligația statului de a repeta procedura de licitație cel puțin o dată pe an în cadrul termenului de prescripție, astfel cum era prevăzută în legislația anterioară. Dacă bunurile supuse executării silite nu au putut fi valorificate prin modalitățile prevăzute de "Codul de procedură fiscală" republicat acestea vor fi

[1] Art. 162 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

restituite debitorului cu menținerea măsurii de indisponibilizare, până la împlinirea termenului de prescripție. În cadrul acestui termen organul de executare poate relua oricând procedura de valorificare, fără însă a mai avea această obligație. De asemenea, organul de executare va putea, după caz, să ia măsura numirii, menținerii ori schimbării administratorului-sechestru ori custodelui.

În cazul în care debitorii cărora urma să li se restituie bunuri – datorită faptului că nu au mai putut fi valorificate – nu se mai află la domiciliul fiscal declarat şi, în urma demersurilor întreprinse, nu au putut fi identificați, organul fiscal va proceda la înştiințarea acestora, cu procedura prevăzută pentru comunicarea prin publicitate, că bunul în cauză este păstrat la dispoziția proprietarului până la împlinirea termenului de prescripție. Nu se specifică ce termen de prescripție, dar credem că singura concluzie posibilă este aceea că termenul avut în vedere este termenul de prescripție a dreptului de a cere executarea silită, fiind singurul termen de prescripție la care se referă "Codul de procedură fiscală". În plus, fiind vorba de bunuri mobile, nu se poate avea în vedere un termen de prescripție achizitivă, aplicabil numai în cazul bunurilor imobile.

La expirarea termenului de prescripție, bunul va fi valorificat potrivit dispozițiilor legale privind valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului, dacă legea nu prevede altfel.

Aceste operațiuni se consemnează într-un proces-verbal întocmit de organul fiscal.

În reglementarea anterioară, cu privire la situația bunului ce nu a putut fi valorificat la expirarea termenului legal, se făcea referire la dispozițiile art. 477 din "Codul civil", care reglementează dreptul de proprietate al statului asupra bunurilor fără stăpân. Alegerea acestei instituții juridice pentru a soluționa situația bunurilor mobile cu privire la care nu s-a putut realiza vânzarea silită nu era cea mai potrivită soluție; nu mai puțin însă reglementarea actuală, care afirmă doar că "bunul va fi valorificat potrivit dispozițiilor legale privind valorificarea bunurilor intrate în proprietatea privată a statului" nu reprezintă un progres, deoarece nu clarifică temeiul în baza căruia statul valorifică bunurile, de această dată nu în procedura de executare silită, ci în regimul bunurilor proprietatea privată a statului.

Singura explicație a unui astfel de drept este aceea a faptului că statul ar dobândi un drept de dispoziție asupra bunului, deci ar deveni proprietarul acestuia. În lipsa unei norme legale explicite în acest sens, însă, această operațiune nu este posibilă decât într-un număr restrâns de modalități:

a) fie dacă se acceptă posibilitatea ca creditorul fiscal să îşi adjudece în cadrul licitației bunul, în contul creanței, similar dispozițiilor "Codului de procedură civilă". Totuşi, în lipsa unei norme de trimitere exprese

şi nu generale, ne exprimăm rezerve faţă de aplicarea “Codului de procedură civilă” în acest caz, deoarece, spre exemplu, în cazul concursului de creditori, statul ar trebui să achite celorlalţi creditori care au rang mai mare de preferinţă sumele care li s-ar cuveni în urma distribuţiei preţului, ceea ce nu ne apare a fi posibil în lipsa unei norme legale exprese, doar în baza unei interpretări prin analogie a “Codului de procedură civilă”;

b) fie dacă se consideră acest transfer al dreptului de proprietate o dare în plată. În acest caz, însă, conform art. 163 din “Codul de procedură fiscală” republicat trebuie să existe cererea debitorului, ceea ce este evident că nu se poate face în cazul unui debitor dispărut;

c) fie dacă se consideră că transferul dreptului de proprietate operează în temeiul unui text de lege. Aceasta ridică chiar mai multe dificultăţi, deoarece, deşi legea poate fi un mod de dobândire a proprietăţii, pentru aceasta trebuie să existe un text de lege expres. Cum “Codul de procedură fiscală” nu mai face referire la art. 477 din “Codul civil”, considerăm că nu se mai poate avea în vedere situaţia bunurilor fără stăpân şi deci ar fi necesar un alt text de lege. Referirea din “Codul de procedură fiscală” la modalităţile de vânzare a bunurilor proprietatea privată a statului nu este o dispoziţie legală explicită în sensul transferului dreptului de proprietate.

Pe de altă parte, art. 44 alin. 3 din “Constituţie” prevede că nimeni nu poate fi expropriat decât pentru o cauză de utilitate publică, stabilită potrivit legii, cu dreaptă şi prealabilă despăgubire, ceea ce duce la concluzia că statul poate deveni proprietarul bunului numai dacă acordă o despăgubire proprietarului, fie şi sub forma stingerii unei părţi a creanţei acestuia care se execută silit. “Codul de procedură fiscală” nu lămureşte însă valoarea despăgubirii sau preţul bunului, acesta putând fi înţeles fie ca preţ de evaluare, fie ca preţ la care s-a făcut ultima licitaţie, putând teoretic fi luat în discuţie chiar un alt preţ, justificat de faptul că bunul a fost imposibil de valorificat. Mai mult, conform art. 44 alin. 6 din “Constituţie”, despăgubirile se stabilesc de comun acord cu proprietarul sau, în caz de divergenţă, prin justiţie.

Considerăm aceasta o lacună foarte serioasă a “Codului de procedură fiscală”, cu privire la care se impune o clarificare legislativă.

În cazul bunurilor imobile, în baza procesului-verbal se va sesiza instanţa judecătorească competentă cu acţiune în constatarea dreptului de proprietate privată a statului asupra bunului respectiv. Observăm că şi în acest caz, deşi este explicitată modalitatea obţinerii constatării dreptului de proprietate – hotărârea judecătorească – nu este clarificat temeiul de drept al hotărârii care s-ar pronunţa. Constatarea dreptului de proprietate poate fi pronunţată numai dacă statul a dobândit acel drept de proprietate, ori în “Codul de procedură fiscală” lipseşte tocmai temeiul trecerii bunului în proprietatea statului. Mai mult, lipseşte şi precizarea valorii ce urmează a-i fi acordată proprietarului drept despăgu-

bire, ceea ce înseamnă că şi în privința bunurilor imobile regăsim aceleaşi probleme cu cele mai sus expuse cu referire la bunurile mobile.

În fine, există o neconcordanță între situația trecerii bunului în proprietatea privată a statului în ipotezele mai sus arătate şi faptul că, în cazul dării în plată, bunul trece în proprietatea publică a statului. Diferența între cele două ipoteze este dată de existența sau inexistența acordului debitorului pentru acest transfer de proprietate, dar acesta nu poate fi un criteriu de încadrare a unui bun în domeniul public sau privat al statului.

Conform art. 1 din Legea nr. 213/1998 privind proprietatea publică şi regimul juridic al acestei, criteriul de calificare este dacă bunurile sunt sau nu de uz sau de interes public.

În privința dării în plată, modificările aduse de "Codul de procedură fiscală" normelor cuprinse în legislația anterioară cu privire la creanțele fiscale administrate de Ministerul Finanțelor Publice şi cele ale bugetelor locale sunt:

- art. 163 alin 1 din "Codul de procedură fiscală" republicat explicitează faptul că este necesar acordul creditorului fiscal pentru stingerea creanței prin modalitatea dării în plată;
- asupra soluționării cererii de dare în plată decide o comisie numită prin ordin al ministrului finanțelor publice sau, după caz, de către unitatea administrativ-teritorială, potrivit art. 163 alin. 3 din "Codul de procedură fiscală" republicat. În reglementarea anterioară această numire putea fi realizată, după caz, şi de ministrul muncii, solidarității sociale şi familiei, iar în cazul creanțelor bugetare locale Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 nu prevedea numirea unei comisii, hotărârea fiind luată de consiliul local sau județean;
- bunul rămâne indisponibilizat până la data procesului-verbal de trecere în proprietatea publică a statului, "Codul de procedură fiscală" republicat, eliminând opțiunea existentă în reglementarea anterioară, anume ca bunul să rămână indisponibilizat până la momentul luării unei hotărâri asupra cererii de dare în plată.

În privința cheltuielilor de executare silită, principalele elemente de noutate aduse de "Codul de procedură fiscală" republicat sunt:

- cheltuielile de executare silită a creanțelor fiscale se avansează de organele de executare, din bugetul acestora.[1]

În reglementarea anterioară, aceste cheltuieli erau avansate de creditorul obligației bugetare respective;

- sumele recuperate în contul cheltuielilor de executare silită se fac venit la bugetul de stat.

[1] Art. 158 alin. 3 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

Cu privire la eliberarea şi distribuirea sumelor realizate prin executare silită, "Codul de procedură fiscală" republicat cuprinde puţine modificări faţă de normele cuprinse în Ordonanţa Guvernului nr. 39/2003 şi Ordonanţa Guvernului
nr. 61/2002. Astfel:

- definirea sumelor realizate în cursul procedurii de executare se referă la sumele încasate după comunicarea somaţiei, iar nu după emiterea acesteia[1];
- în cazul existenţei unor sume de restituit – în urma compensării dintre sumele realizate în procedura de executare pe de o parte şi creanţe fiscale şi cheltuielile de executare, pe de altă parte – debitorul va fi înştiinţat de îndată;
- procesul-verbal de eliberare sau distribuire a sumei rezultate din executarea silită se semnează de toţi cei îndreptăţiţi[2]. În reglementarea anterioară, acest proces-verbal era semnat de cei prezenţi la aceasta.

3.4. Contestaţia la executarea silită

Un rol deosebit de important în asigurarea legalităţii procedurilor de executare silită revine instanţei judecătoreşti chemate să realizeze cenzura actelor execuţionale, care au o gravitate excepţională pentru patrimoniul debitorului, ducând în final, la pierderea dreptului de proprietate asupra bunurilor mobile sau imobile supuse executării. Mijlocul procesual prin intermediul căruia se realizează această cenzură, pus la dispoziţia subiectului debitor, terţilor interesaţi sau procurorului este **contestaţia la executare**. Aceasta este definită în literatura de specialitate[3] drept plângerea specifică procedurii executării silite prin care se obţine, în faţa instanţei de judecată, anularea sau îndreptarea unor acte de executare sau, uneori, chiar şi anihilarea efectului executoriu al unui titlu executoriu. General privită, contestaţia la executare ar putea fi definită ca fiind acel mijloc procedural, specific fazei executării silite, prin care persoana interesată[4] sau procurorul solicită instanţei desfiinţarea actelor de executare nelegale sau clarificarea înţelesului, întinderii şi aplicării dispozitivului titlului executoriu.

---

[1] Art. 165 alin. 1 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

[2] Art. 167 alin. (8) din *Codul de procedură fiscală* republicat.

[3] S. Zilberstein, V. M. Ciobanu, op. cit., p. 251.

[4] Prin persoană interesată se înţelege părţile sau terţele persoane vătămate prin executare, terţilor fiindu-le permis să introducă contestaţia la executare numai când pot dovedi un prejudiciu, care poate consta în tulburarea posesiunii lor, exercitată în conformitate cu dispoziţiile art. 1846-1847 din "Codul civil".

În ceea ce priveşte natura juridică a contestației la executare din dreptul comun, doctrina de drept procesual civil[1] a conchis că aceasta este o cale de atac specială[2] în cadrul sistemului căilor de atac din procedura civilă, prin intermediul ei urmărindu-se înlăturarea, în anumite condiții stabilite de lege, a unor acte procesuale îndeplinite în mod ilegal de către organele de executare. În cadrul procedurii executării silite, contestația la executare este însă o cale de atac generală, putând fi uzitată pentru valorificarea pe cale procesuală a oricărei nemulțumiri şi de către orice persoană interesată, sfiind, de altfel, şi singura cale de atac în materie.

Potrivit dispozițiilor "Codului de procedură fiscală", persoanele interesate pot face contestație împotriva oricărui act de executare efectuat cu încălcarea prevederilor prezentului cod de către organele de executare, precum şi în cazul în care aceste organe refuză să îndeplinească un act de executare în condițiile legii.[3]

Contestația se introduce la instanța judecătorească competentă şi se judecă în procedură de urgență.

Contestația se poate face în termen de 15 zile, sub sancțiunea decăderii, de la data când:

a) contestatorul a luat cunoştință de executarea ori de actul de executare pe care le contestă, din comunicarea somației sau din altă înştiințare primită ori, în lipsa acestora, cu ocazia efectuării executării silite sau în alt mod;
b) contestatorul a luat cunoştință, potrivit lit. a), de refuzul organului de executare de a îndeplini un act de executare;
c) cel interesat a luat cunoştință, potrivit lit. a), de eliberarea sau distribuirea sumelor pe care le contestă.[4]

În redactarea sa inițială, "Codul de procedură fiscală" prelua, în privința contestației la executare silită, dispozițiile legislației anterioare, inclusiv cele referitoare la obligativitatea depunerii unei cauțiuni egale cu 20% din cuantumul sumei datorate cu titlu de obligație fiscală, la introducerea contestației la executare silită de către persoanele juridice (art. 164 din "Codul de procedură

---

[1] S. Zilberstein, V.M Ciobanu, op. cit., p. 263-264; B. Ionescu, *Studiu tematic şi de practică judiciară, referitor la instituția procesual-procedurală a contestației la executare (I*), în: *Dreptul,* nr. 10/2004, p. 213.

[2] Contestația la executare este o cale de atac care are trăsături distincte față de alte căi de atac în ceea ce priveşte instanța la care se introduce, subiectele care pot face contestație, obiectul contestației, procedura de judecată şi efectele admiterii ei (I. Deleanu, *Tratat de procedură civilă,* vol. II, Editura Servo-Sat, Arad, 2003, p. 584; L. Dănilă, C. Rosu, *Drept procesual civil,* Editura All Beck, Bucureşti, 2004, p. 442.

[3] Art. 168 alin. (1) din *Codul de procedură fiscală* republicat.

[4] Art. 169 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

fiscală”). Dispozițiile acestui articol 164 din “Codul de procedură fiscală” erau similare cu cele ale art. 127 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 care a reglementat contestația la executare silită în materie fiscală anterior “Codului de procedură fiscală”.

Din această perspectivă, a fost surprinzătoare Decizia nr. 40 din 26 ianuarie 2004 referitoare la excepția de neconstituționalitate a dispozițiilor art. 164 alin. (1), (2) şi (3) din Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 privind “Codul de procedură fiscală” prin care Curtea Constituțională constată că dispozițiile art. 164 alin. (1), (2) şi (3) din Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 privind “Codul de procedură fiscală” sunt neconstituționale. Aspectul surprinzător intervine numai din perspectiva faptului că anterior sesizată cu excepții de neconstituționalitate a dispozițiilor similare din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (art. 127) referitoare la obligativitatea depunerii unei cauțiuni egale cu 20% din cuantumul sumei datorate cu titlu de obligație fiscală, la introducerea contestației la executare silită de către persoanele juridice, Curtea Constituțională le-a respins.[1]

Cu toate acestea, instanța constituțională şi-a schimbat total poziția față de această prevedere preluată de “Codul de procedură fiscală” din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002, justificând schimbarea prin faptul că “în practică... obligativitatea plății cauțiunii, ca o condiție de acces la calea de atac a contestației la executare s-a relevat a fi un impediment de multe ori insurmontabil, cu atât mai dificil de calificat ca rezonabil cu cât, potrivit legii, o asemenea cale de atac este deschisă oricărei persoane lezate în drepturile şi interesele sale legitime”, şi că repetatele sesizări de neconstituționalitate a reglementării în cauză s-au constituit – în opinia Curții – într-un element de noutate, de natură să impună reexaminarea atât a soluției adoptate în precedent, cât şi a considerentelor pe care se întemeiază şi, pe cale de consecință, reconsiderarea jurisprudenței în materie.

Argumentele pe care le prezintă Curtea Constituțională în reconsiderarea propriei jurisprudențe în materie se referă la îngrădirea accesului la justiție prin obligativitatea plății unei cauțiuni egale cu 20% din cuantumul sumei datorate cu titlu de obligație fiscală, la introducerea contestației la executare silită de către persoanele juridice, cu atât mai mult cu cât efectele neplății cauțiunii nu sunt subsecvente unui act de judecată exercitat de instanță în limitele învestirii şi potrivit competenței sale jurisdicționale, ci sunt constatate şi dobândesc eficiență pe calea unei operații tehnico-administrative derulate de judecătorul de serviciu care, luând act că obligația de plată a cauțiunii nu a fost îndeplinită, urmează să refuze înregistrarea contestației, împiedicând astfel sesizarea instanței şi, prin aceasta, accesul liber la justiție. Curtea consideră că

[1] A se vedea în acest sens Decizia nr. 276/2003, publicată în: *Monitorul oficial al României*, partea I, nr. 556 din 1 august 2003, precum şi Decizia nr. 419 din 11 noiembrie 2003, publicată în *Monitorul oficial al României,* partea I, nr. 861 din 4 decembrie 2003.

”rațiunile care au impus adoptarea, în această materie, a reglementării criticate pot fi satisfăcute pe deplin de reglementarea de drept comun[1] în ai cărei termeni cauțiunea – al cărei cuantum este stabilit de judecător – constituie o condiție numai pentru a putea solicita şi obține suspendarea executării până la sosoluționarea contestației”, contestația nefiind suspensivă de executare prin ea însăşi, iar creditorul având posibilitatea să-şi valorifice creanța chiar dacă s-a formulat contestație la executare, câtă vreme nu s-a plătit cauțiunea, iar dacă, ca urmare a plății acesteia, s-a dispus suspendarea, în măsura în care contestația este respinsă, are garanția reparării eventualului prejudiciu ce i-a fost astfel cauzat.

Remarcăm cu satisfacție poziția adoptată de către Curtea Constituțională în ceea ce priveşte dispozițiile art. 164 din “Codul de procedură fiscală” preluată într-o formă similară din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 (şi din Ordonanța Guvernului nr. 39/2003 privind procedurile de administrare a creanțelor bugetelor locale – art. 127), poziție care se sprijină pe unele argumente care au fost învederate anterior într-un studiu asupra neconstituționalității dispozițiilor art. 127 din Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 referitoare la obligativitatea plății unei cauțiuni egale cu 20% din cuantumul sumei datorate cu titlu de obligație fiscală, la introducerea contestației la executare silită de către persoanele juridice.[2]

Urmare poziției exprimate de Curtea Constituțională, art. 164 din “Codul de procedură fiscală”, în redactarea sa inițială conform Ordonanța Guvernului nr. 92/2003 a fost abrogat prin Legea de aprobare nr. 174/2004.

Obiectul contestației la executare este circumscris de prevederile art. 168 alin. 1 şi 2 din “Codul de procedură fiscală” republicat. Din interpretarea acestor texte rezultă că poate constitui obiect al contestației la executare orice act de executare efectuat cu încălcarea prevederilor “Codului de procedură fiscală”, refuzul organelor de executare de a îndeplini un act de executare în condițiile legii şi titlul executoriu.

Deşi “Codul de procedură fiscală” nu mai reglementează în mod expres contestația la executare împotriva executării înseşi, cum prevedea Ordonanța Guvernului nr. 11/1996, din interpretarea art. 169 alin. 1 lit. a rezultă că, şi în prezent, contestația poate fi introdusă şi împotriva legii executării silite, textul anterior citat statuând: ”Contestația se poate face în termen de 15 zile, sub sancțiunea decăderii, de la data când contestatorul a luat cunoştință de executarea ori de actul de executare pe care le contestă...”

[1] Art. 399 – 404 din *Codul de procedură civilă*.

[2] A se vedea în acest sens B. Onica – Jarka, *Considerații asupra cauțiunii obligatorii la formularea de către persoanele juridice a contestației la executarea silită a creanțelor bugetare, conform Ordonanța Guvernului nr. 61/2002 privind colectarea creanțelor bugetare,* în: *Dreptul,* nr. 4/2003, p. 102 şi următoarele.

În funcție de obiectul contestației la executare, aceasta a fost clasificată în doctrina de drept procesual civil în :

- **contestație la executare propriu-zisă**, când aceasta are ca obiect executarea silită însăşi şi orice act de executare;
- **contestația la titlu**, atunci când vizează titlul executoriu.

De asemenea, se poate face contestație la executare şi împotriva refuzului organului de executare de a îndeplini un act de executare în condițiile precizate de lege.[1]

În cazul **contestației la executare silită propriu-zise** se poate contesta executarea silită însăşi şi orice act de executare silită, putându-se solicita chiar anularea întregii executări, neputându-se cere însă anularea titlului executoriu însuți, întrucât pe calea contestației la executare nu se pot invoca motive de fond cu privire la titlul executoriu, motive care puteau fi invocate la judecarea fondului litigiului. De altfel, în lipsa unei limitări din partea legii, contestațiile la executare propriu-zise pot avea ca obiect orice act de executare silită pe care contestatorul îl consideră efectuat cu nerespectarea legii, precum şi orice neregularități procedurale săvârşite cu prilejul activității de urmărire silită, cum ar fi: nerespectarea formelor prevăzute de lege cu privire la încunoştiințarea debitorului despre debit şi declanşarea urmăririi, alegerea formei de executare, prescripția dreptului de a cere executarea silită, modul de realizare a publicității prevăzute de lege pentru realizarea licitației, timpul în care se poate face urmărirea etc.

În ceea ce priveşte **contestația la titlu**, art. 168 alin. 2 din "Codul de procedură fiscală" republicat dispune*:* "Contestația poate fi făcută şi împotriva titlului executoriu în temeiul căruia a fost pornită executarea, în cazul în care acest titlu nu este o hotărâre dată de o instanță judecătorească sau de un alt organ jurisdicțional şi dacă pentru contestarea lui nu există o altă procedură prevăzută de lege". Prin urmare, pentru a se putea introduce contestația la titlu, acesta trebuie să îndeplinească două condiții cumulative:

- acest titlu să nu fie o hotărâre judecătorească dată de o instanță sau de alt organ jurisdicțional;
- pentru contestarea lui să nu existe o altă procedură prevăzută de lege care să prevadă posibilitatea ca o instanță competentă să se pronunțe asupra acestuia.

De aici rezultă că dacă sunt îndeplinite aceste două condiții, titlul executoriu poate fi contestat sub orice aspect, nefiind incidente aici prevederile art.

---

[1] B. Ionescu, *Studiu tematic, teoretic şi de practică judiciară, referitor la instituția procesual-procedurală a contestației la executare (I),* op. cit., p. 223; D. Şova, *Contestația la executare silită în materie fiscală. Partea I,* în: *Revista română de drept al afacerilor*, nr. 5-6/2004, p. 9.

399 alin. 1 din “Codul de procedură civilă” conform cărora ”dacă nu s-a utilizat procedura prevăzută de art. 281 indice 1 se poate face contestaţie şi în cazul în care sunt necesare lămuriri cu privire la înţelesul, întinderea sau aplicarea titlului executoriu”.

Stingerea creanţelor bugetare prin alte modalităţi

În ceea ce priveşte stingerea creanţelor bugetare prin alte modalităţi, “Codul de procedură fiscală” nu cuprinde modificări de substanţă faţă de reglementările anterioare. Însă, în ceea ce priveşte anularea creanţelor fiscale, “Codul de procedură fiscală” aduce două modificări faţă de normele cuprinse în legislaţia anterioară:

- Guvernul, respectiv autorităţile deliberative la nivel local, prin hotărâre, pot aproba anularea unor categorii de creanţe fiscale, fără a mai fi necesară propunerea ordonatorilor principali de credite[1];
- cheltuielile generate de comunicarea somaţiei prin poştă sunt suportate de organul fiscal, iar nu de fiecare creditor bugetar[2];
- creanţele fiscale restante aflate în sold la data de 31 decembrie a anului, mai mici de 100.000 lei, se anulează. Anual, prin hotărâre a Guvernului, se stabileşte plafonul creanţelor fiscale care pot fi anulate. În reglementarea anterioară, numai Ordonanţa Guvernului nr. 32/2003 stabilea, cu privire la creanţele bugetare locale, faptul că Guvernul ori organul competent putea stabili plafonul creanţelor fiscale care pot fi anulate. Potrivit art. 173 alin. 4 din “Codul de procedură fiscală” republicat suma mai sus menţionată reprezintă limita maximă până la care, prin hotărâre, autorităţile deliberative pot stabili plafonul creanţelor fiscale care pot fi anulate.

[1] Art. 173 alin. 1 din *Codul de procedură fiscală* republicat.
[2] Art. 173 alin. 2 din *Codul de procedură fiscală* republicat.

BIBLIOGRAFIE

1. Dănilă L.; Roşu C., *Drept procesual civil,* Editura All Beck, Bucureşti, 2004.
2. Deleanu I., *Tratat de procedură civilă,* vol. II, Editura Servo-Sat, Arad, 2003.
3. Hotărârea Guvernului nr. 1050/2004 pentru aprobarea Normelor Metodologice de aplicare a Ordonanței Guvernului nr. 92/2003 privind "Codul de procedură fiscală", în Monitorul oficial al României, Partea I, nr. 651/20.07.2004.
4. Legea nr. 64/1995, republicată, în Monitorul oficial al României, Partea I, nr. 1.066/17.11.2004.
5. Ordonanța Guvernului nr. 92/2003, republicată, privind "Codul de procedură fiscală", în Monitorul oficial al României, Partea I, nr. 560/24.06.2004.
6. Pandectele Române.
7. Revista *Dreptul.*
8. Schiau I., *Concursul procedurii reorganizării judiciare şi a falimentului cu alte proceduri colective sau individuale de executare a creanțelor,* în: Juridica, nr. 11-12/2000.
9. Zilberstein Savelly; Ciobanu Viorel Mihail, *Tratat de executare silită,* Editura Lumina Lex, Bucureşti, 2001.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 202/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

GLOBALIZAREA PIEȚELOR ŞI SPĂLAREA BANILOR

George Dorel POPA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. GLOBALIZAREA – REALITATE A LUMII ÎN CARE TRĂIM

Abordarea acestui cuprinzător fenomen din punctul de vedere al economiei politice ar duce în mod inevitabil la teoria potrivit căreia creşterea comerţului mondial desfăşurat între diferite economii naţionale şi apariţia pentru prima data în istorie a unor instituţii specializate care au drept scop facilitarea schimburilor economice dintre state, a constituit baza embrionară a apariţiei şi amplificării globalizării pieţelor. Un alt element care a contribuit în mod decisiv la globalizarea pieţelor a fost fără îndoială şi liberalizarea accentuată a pieţelor din ultimele decenii.

Aici trebuie discutate şi analizate principiile teoriei liberului schimb respectiv îndepărtarea barierelor economico-financiare din calea liberei circulaţiei a bunurilor (barierele economice, politice şi financiar-vamale). În abordarea factorilor ce au contribuit la apariţia şi amplificarea globalizării trebuie amintită şi creşterea fără precedent a volumului de exporturi şi politicile de eliminare a tarifelor protecţioniste şi a altor astfel de bariere în faţa comerţului mondial. Perioada liberalizării şi cea în care aurul definea standardul economic este deseori numită, din punct de vedere istoric, ca prima era a globalizării, a avut loc la sfârşitul secolului XIX – începutul secolului XX. Bazată pe expansiunea economică fără precedent a unor ţări precum Regatul Marii Britanii, Franţa, Germania şi pe schimbul de mărfuri, acest fenomen al globalizării a căpătat noi dimensiuni şi valenţe odată cu industrializarea. Potrivit lui Ricardo şi Say, la acel moment ţările lumii au făcut comerţ eficient şi orice neajunsuri temporare legate de cerere sau ofertă s-au corectat de la sine datorită obiectivului primordial al ţărilor dezvoltate economic: expansiunea.

Prima eră a globalizării, potrivit unor autori, s-ar fi împărţit în două etape distincte: pionieratul din timpul primului război mondial, criza economică de la sfârşitul anilor ’20 şi începutul anilor ’30. Ţărilor menţionate, care par să fi fost primul motor economic al erei globalizării, li s-au adăugat treptat alte câteva state din Europa de Vest dar şi Statele Unite ale Americii şi Imperiul Nipon. Practic, pe fondul unui boom economic şi a unei concurenţe acerbe bunurile, capitalul şi forţa de muncă au început să formeze în mod excepţional fluxuri libere intre state, fluxuri din ce în ce mai importante ca volum şi valoare.

Globalizarea şi-a continuat creşterea şi în perioada de după cel de-al doilea război mondial având deja pentru prima data instituţii care o promovau în mod deschis. Spre exemplu GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) care începând cu anul 1947 a dus la încheierea mai multor înţelegeri referitoare la îndepărtarea restricţiilor din calea liberului schimb. Mai apoi, în Uruguay, s-a semnat un tratat prin care s-a creat Organizaţia_Mondială a Co-

merțului (World Trade Organization) cu rolul de a media diferitele dispute comerciale ce pot apărea între statele lumii şi care, în opinia mea, se constituie într-un adevărat succesor al GATT. Ulterior, având ca permanent promotor Organizația Mondială a Comerțului s-au încheiat o serie întreagă de acorduri comerciale bilaterale. Inclusiv unele parți ale Tratatului de la Maastricht, încheiat în 1993, de țările Comunității Europene dar şi NAFTA (North American Free Trade Agreement) care au redus sau înlăturat în întregime tarifele vamale şi au eliminat multe din barierele comerciale existente în diferite zone geografice.

Treptat, a început să apăra şi cel dintâi efect al fenomenului de globalizare, respectiv diminuarea rolului şi importanței strategiilor şi planurilor economice naționale de dezvoltare economică, care pentru prima data nu au putut fi realizate decât în cadrul şi contextul interdepenențelor conferite de tratatele internaționale în care țările sunt parte. Dacă între anii 1910 şi 1950 au avut loc o serie de schimbări economice şi politice care au determinat o reducere a fluxurilor comerciale internaționale, după cel de-al doilea război mondial, când au fost create instrumente ca FMI şi GATT, situația s-a schimbat complet. Apariția de instituții economice internaționale şi programe de reconstrucție şi dezvoltare au avut un efect mai mult decât benefic asupra comerțului internațional.

2. GLOBALIZAREA ÎNTRE CONCEPT ŞI REALITATE

În ciuda faptului că foarte mulți autori au încercat să definească şi să abordeze conceptul de globalizare, totuşi încă nu se poate spune ca exista o teorie care sa definească globalizarea într-o formă unanim acceptată de către toate domeniile în care efectele sale se fac simțite – politic, juridic, economic, sociologic. Globalizarea, ca fenomen contemporan, implică o extrem de largă paletă de fenomene şi procese de o mare complexitate. Mai mult, aceste fenomene şi procese sunt deosebit de dinamice, având o mare capacitate de schimbare şi transformare, având o influență covârşitoare directă sau indirectă asupra multor domenii şi sectoare ale lumii contemporane.

Globalizarea este în ziua de astăzi noțiunea cea mai folosită pentru a reda schimbările şi transformările care afectează statele lumii şi economia mondială. Toate aceste schimbări ce caracterizează globalizarea ca proces contemporan au loc şi datorită :

- volumului şi intensității crescânde ale comețului mondial;
- schimburilor culturale şi social-politice permanente ce au loc între diferitele zone geografice şi areale culturale;
- creşterii fără precedent a investițiilor directe din Asia şi Europa Centrală şi de Est;
- înlăturării barierelor şi piedicilor de natura politico-economice dintre state.

Globalizarea ca fenomen mondial se datorează şi faptului că, datorită dezvoltării tehnologice şi economice fără precedent, activitățile economice şi financiar-bancare au depăşit cu mult granițele naționale, iar suveranitatea clasică a statelor lumii a început sa se estompeze în favoarea „internaționalizării”.

Mai mult, în ultimii 50-60 de ani, au apărut şi s-au dezvoltat într-un ritm extrem de alert corporațiile transnaționale, piețele financiare globale, organizațiile nonguvernamentale, dar şi organizații criminale şi rețele teroriste internaționale.

Activitatea acestor noi entități nu poate fi acoperită de către reglementările şi legile naționale, fiind nevoie de norme juridice şi de cooperare de tip internațional pentru a putea controla cât de cât evoluția şi efectele acțiunilor desfăşurate în plan mondial a noilor „actori”.

Unul dintre efectele cele mai „vizibile” ale globalizării este progresul înregistrat în ştiință şi tehnologie în special în domeniul transporturilor şi telecomunicațiilor. Efectul menționat într-o veritabilă relație de „feed-back” au contribuit în bună măsură la amplificarea fenomenului globalizării.

O analiză, fie ea şi sumară, din punct de vedere economic, a globalizării ne duce la concluzia ca globalizarea este tocmai opusul naționalismului economic şi a politicilor economice protecționiste. Apreciez că globalizarea ar face parte din aceeaşi categorie economică cu economia de piață liberă şi neoliberalismul. Conceptul economic de globalizare are multe în comun cu internaționalizarea „ajutând" la formarea satului global şi la crearea civilizației şi națiunii globale.

Analiza fenomenului globalizării economice ne indică faptul că ea presupune existența şi interacțiunea a patru tipuri de fluxuri la nivel planetar şi anume:

- fluxuri de bunuri şi servicii, şi de liber schimb;
- fluxuri de persoane (migrația);
- fluxul de capital;
- fluxul de tehnologie.

Din aceasta perspectivă, globalizarea economică este evident că promovează intensificarea dezvoltării economice la nivel mondial (globalizarea industriei grele de exemplu), dar şi o erodare a suveranității naționale în sfera economică. Este interesantă definiția pe care unul din motoarele globalizării a dat-o acestui fenomen contemporan. Astfel, Fondul Monetar Internațional a definit globalizarea ca o creştere a interdependenței economice a țărilor din întreaga lume prin creşterea volumului şi a varietății tranzacțiilor de bunuri şi servicii peste granițe, fluxul de capital internațional mult mai liber şi mai rapid, dar şi pentru o difuziune mai largă a tehnologiei. O altă instituție internațională, Banca Mondială defineşte globalizarea ca o libertate a indivizilor şi a firmelor de a iniția tranzacții economice voluntare cu indivizi şi firme din alte țări.

Datorită globalizării, s-a ajuns la apariția unor piețe internaționale pentru diferite bunuri de consum, reuşindu-se vânzarea aceloraşi bunuri prin campanii de publicitate similare, unor persoane care aparțin unor culturi foarte diferite. Din această perspectivă, conceptul de globalizare se referă la micşorarea lumii şi la mărirea gradului de conştientizare a lumii ca un întreg, afirma economistul american Roland Robertson. Globalizarea este fenomen complex, uneori chiar contradictoriu, însă dincolo de aceste analize, globalizarea rămâne un fapt real, cu care avem de-a face independent de voința noastră.

Consider că, dincolo de analize şi abordări conceptuale, cel mai mare pericol pe care îl poate aduce globalizarea este subsumarea valorilor culturale celor economice (profitul cu orice preț).

„Subordonata" valorilor impuse de economia de piață, obligată să joace după regulile capitalismului modern şi asaltată de mass-media şi internet, lumea agresată de globalizare va fi în pericol să trăiască o criză generală în ceea ce priveşte sensurile vieții. Desigur, nu împărtăşesc teoria „sfârşitului lumii" sub forma unui inevitabil dezastru economic cultural şi educațional global, însă

trebuie să abordăm fenomenul globalizării într-o manieră flexibilă şi uşor sceptică.

Aceasta deoarece tot mai mult se pare că cultura tradițională a societăților dispare în detrimentul show-biz–ului aducător de profit iar cultura umanistă e transformată pas cu pas într-o cultură tehnică. Omul supus unei globalizări „sălbatice” care are ca scop doar profitul, riscă să devină omul care trăieşte numai pentru producție şi consum, golit de cultură, politică, sens, conştiință, religie şi orice valori umane.

3. FENOMENUL GLOBALIZĂRII PIEȚELOR ECONOMICO-FINANCIARE MONDIALE

Economia mondială şi piețele lumii astăzi, mai mult decât oricând, sunt structurate şi funcționează din ce în ce mai mult în jurul noii ideologii a globalizării, care a făcut să apăra noi reguli şi noi dimensiuni în relațiile tradiționale ce dominau piețele lumii.

Fireşte, globalizarea ca fenomen şi concept, suscită în acest moment un interes major în lume**.** Deşi în lume diferiți autori caută să prezinte mai mult sau mai puțin partinic, în mod diferit globalizarea, totuşi apreciez că există câteva trăsături şi caracteristici comune în toate abordările acestora.

Una din primele prezentări ale fenomenului globalizării piețelor a fost prezentată de către Marshall McLuhan. Acesta a subliniat de acum 30 de ani, tendința apariției “statului mondial”, prin aceea că încet-încet lumea contemporană tinde să treacă de la interacțiune la uniformizare şi relații de tip unisistem.

În ultimele decenii, au apărut şi s-au manifestat tot mai pregnant o serie întreaga de fenomene care au favorizat globalizarea:

- noile tehnologii de comunicații;
- micşorarea sau chiar “ştergerea” distanțelor ca urmare a evoluției tehnicii;
- accentuarea fără precedent a dependențelor economice la nivel planetar; integrarea piețelor financiare şi comerciale;
- internationalizarea, prin globalizare, a productiei de bunuri materiale şi servicii (prin dezvoltarea accentuată a trusturilor multinaționale);
- apariția şi promovarea pe scară largă a inovațiilor financiare (conglomeratele financiare, consorții internaționale etc.);
- existența unor provocări globale, care necesită abordări globale (economice, politice, ecologice). Aici se cuvine să mentionez terorismul mondial, crima organizată internațională, efectul de seră, imigrația ilegală masivă, problemele economice ale lumii a treia, prăbuşirea blocului comunist etc.;
- apariția şi dezvoltarea unor identități de grup care nu mai țin cont de geografie, religie, apartenența politică etc. ci mai curând de o aşa-zisă identitate transnațională.

Analiza privind fenomenul globalizării trebuie să fie abordată pe câteva componente definitorii: funcționarea sistemului financiar-bancar şi comercial mondial, problematica marilor discrepanțe economice între statele lumii (vezi sărăcia şi inegalitățile existente actualmente în economia mondială) şi, nu în ultimul rând, raporturile existente între statele lumii cu marile trusturi economico-financiare transnaționale. Încrederea şi speranța cu care a fost privită în anii

‘70 globalizarea, ca fenomen economico-social, din păcate nu a fost nici pe departe confirmată, datorită în special mecanismelor de distribuție a veniturilor între țările bogate şi cele sărace. Țările puternic industrializate au devenit mai bogate şi mai dezvoltate iar țările sărace au suferit dezechilibre şi dificultăți din ce în ce mai accentuate ca urmare a fenomenului globalizării economico-financiare.

Dincolo de toate aceste abordări, noțiunea de globalism a deviat de la interesul de totalitate, sau integralitate, la înțelesul de interes generalizat la nivel planetar.

Unii susțin totuşi că cel mai mare pericol datorat globalizării provine din imensul decalaj care s-a creat prin ruptura dintre progresul tehnologic şi cel social. Allan Greenspan, trezorierul SUA, atrăgea însă atenția, imediat după crahul bursier din 27 octombrie 1997, asupra "caracterului contagios al economiei mondiale, în care (din cauza globalizării) economiile naționale îşi transmit slăbiciunile de la o țară la alta". Pe de altă parte, Fondul Monetar Internațional, un tipic reprezentant al globalizării contemporane, o instituție creată tocmai pentru a repara ceea ce guvernele locale uneori strică, a fost nevoit să intervină în ajutorul Coreei de Sud (unde au alocat circa 100 de miliarde de dolari americani), Thailandei (20 miliarde de dolari americani) şi Indoneziei (25 miliarde de dolari americani).

În aceeaşi notă de intervenționism financiar de tip globalizator, în ianuarie 1995, când a avut loc o mare criză financiară în Mexic, guvernul SUA şi cel al Canadei precum şi FMI şi Banca Mondială au acordat un credit de 50 de miliarde de dolari. Francois Perroux, un cunoscut economist belgian este unul dintre specialiştii anilor 2000 care reliefează inegalitățile structurale dintre națiuni, care au fost permanent agravate de către globalizarea piețelor.

Potrivit aceluiaşi autor, integrarea economică şi sacrificarea suveranității naționale – este inevitabilă pentru națiunile mici, întrucât ele nu poseda capacitatea de a fi competitive economic şi nici să țină pasul dezvoltării economice cu țările mari. Astăzi, mai mult ca oricând este evident faptul că între diferitele țări ale lumii există importante decalaje în privința potențialului demografic, economic, al resurselor naturale, fapt ce diminuează posibilitatea țărilor mici de a accede la progresul tehnic, economic şi ştiințific contemporan. Evoluția evenimentelor internaționale arată totuşi o creştere a influenței țărilor mici şi în viața economică internațională, care practic se realizează prin depăşirea închistării în dimensiunile națiunii tradiționale, prin “diluarea” rolului granițelor de stat şi a suveranității naționale. Există mulți specialişti, în special din țările slab dezvoltate care susțin şi promovează integrarea regională pe motivul că văd în realizarea ei o cale pentru reforma economică, industrializare şi a creşterii economice. Analizând ideile enunțate apreciez că integrarea regională asigură pentru țările dintr-o anumită regiune a lumii o mai bună înțelegere a problemelor reciproce, promovează şi susține comerțul şi plățile regionale, într-un mo-

ment în care este imposibil de a găsi soluții individuale fie chiar şi prin acordurile bilaterale. Astăzi am ajuns la un grad înalt de interdependentă economică iar complementaritatea existentă între economiile diferitelor țări fac imposibilă “supraviețuirea” izolată.

Perioada scursă după al doilea război mondial a favorizat apariția unor procese politice şi sociale nemaiîntâlnite în istorie, fapt ce a determinat schimbări esențiale în sfera geopoliticii, şi a transformat economia şi relațiile internaționale economice, determinând schimbări majore în ecuația echilibrelor mondiale.

Evoluțiile actuale în contextul adâncirii interdependentelor dintre economiile țărilor lumii confirmă relația indisolubilă dintre factorul economic şi stabilitatea internațională. Una dintre cele mai dezvoltate probleme de către economişti în ultimele decenii este cea a integrării economice implicând interesele unor state, clase, națiuni. Pentru prima s-a putut constata ca integrarea nu înseamnă doar o simplă însumare aritmetică întrucât într-o anumită regiune geografică se poate observa cum cresc în mod spectaculos posibilitățile de coordonare unitară a mai multor economii naționale şi apare în mod evident posibilitatea formării unui sistem economic unic (a se vedea transformarea Comunității Europene în Uniune Europeană).

Din acest punct de vedere nu pot fi de acord cu opiniile unor economişti contemporani care apreciază ca integrarea ar fi simpla punere în contact a economiilor prin înlăturarea tuturor barierelor care stau în calea schimburilor (politice, economice, sociale). Aceasta abordare a integrării şi globalizări practic ar fi un simplu proces de creare a unei piețe libere de o mai mare dimensiune prin unirea a doua sau mai multe economii. În acest sens, Andre Marshall apreciază ca în ziua de astăzi nu se poate vorbi de o integrare ci doar de o juxtapunere de economii naționale care păstrează fiecare caracterele sale proprii şi devine mai mult sau mai puțin independentă, fiecare suferind repercusiuni care survin de la economiile cu care se intră în contact.

Din acest punct de vedere achiesez la opinia lui Francois Perroux care arata ca actul integrării uneşte elementele pentru a forma un tot sau măreşte coeziunea unui tot deja existent. Astfel integrarea europeana a fost, presupunând ca elementele Europei sunt națiunile, adunarea acestora într-un tot care deja este numit Europa Unită.

Practic, în domeniul economic integrarea a înlocuit echilibrele naționale stabilite în cadrul fiecărei națiuni europene, printr-un nou echilibru, echilibrul ansamblului format de către națiunile europene, care, deşi pe termen scurt poate defavoriza una sau alta din economii, categoric este mai favorabil pentru acest ansamblu unitar şi pentru subsistemele ce îl creează. Integrarea europeana poate fi apreciata ca având cel puțin patru valențe distincte:

a) Integrarea economică, care rezulta în mod evident din multiplele şi complexele legaturi economice care s-au creat peste frontierele dintre producătorii naţiunilor membre.

b) Integrarea socială, a cetăţenilor care compun cele 25 de state şi care a implicat intervenţia puterilor publice naţionale dar şi a instituţiilor europene (parlamentul european, comisia europeana etc.). Diferenţa majora intre integrarea economică şi cea sociala este ca cea din urmă nu poate fi altfel decât instituţionala, pe când integrarea economică poate avea şi un caracter privat.

c) Integrarea politica a factorilor de putere şi decizie, instituţiile europene (parlament, comisie, comisari) realizează în prezent o unitate de conducere care treptat se impune ca o autoritate supranaţională .

e) Integrarea teritorială, care este o adevărată înglobare întrucât pare sa fie în acelaşi timp economică, socială şi politică.

4. IMPACTUL GLOBALIZĂRII ASUPRA PIEȚELOR DE CAPITAL ŞI ASUPRA SPĂLĂRII BANILOR

Primul act istoric care a consimțit şi evidențiat impactul major al globalizării asupra piețelor de capital a fost Directiva Liberalizării Capitalului, adoptată în iunie 1988, şi care este documentul care a reglementat pentru Comunitatea Economică Europeană liberalizarea completă a mişcărilor de capital.

Încheierea mai apoi a Tratatului Uniunii Europene interzice orice restricție privind mişcarea liberă a capitalului şi a plăților între statele membre şi a asigurat în principiu bazele financiare ale integrării europene.

Aceasta deoarece, anterior acestor documente, armonizarea deplină pieței capitalurilor era frânată în mod sistematic de caracteristicile naționale ale piețelor monetare, mai ales de nivelul inflației existent în fiecare țară.

Piețele de capital, după anii '90, au suferit alte modificări majore datorită expansiunii comerțului mondial, fluxurilor fără precedent de capital, progresului accentuat al ştiinței şi tehnicii, căderii blocului comunist şi trecerii țărilor membre la economia de piață. De fapt, toate acestea au accelerat şi procesul de integrare regională şi mondială care la rândul lui a determinat modificări în structura şi calitatea piețelor de capital.

Globalizarea a devenit o stare de fapt de care toată lumea trebuie să țină cont şi care a adus cu sine o serie de aspecte pozitive, novatoare şi dinamice, dar şi o multitudine de aspecte negative care s-au răsfrânt în mod nefast asupra piețelor de capital.

Este indiscutabil faptul că globalizarea a adus cu sine o serie de **efecte pozitive în domeniul** relațiilor economico-financiare mondiale. Ca urmare a globalizării, acestea sunt mai ample şi mai diversificate ca niciodată. Spre exemplu, exporturile la nivel planetar erau situate, în anul 2000, la un nivel de circa 7000 de miliarde de dolari americani adică circa 21% din Produsul Intern Brut Mondial, comparativ cu numai 17% cât erau în anul 1970.

Investițiile directe ale statelor lumii în economiile altor state se cifrau undeva în jurul valorii de 400 de miliarde de dolari americani în 1997 adică de circa 8 ori mai mari față de anii '70, datorită în special procesului de globalizare care este pe deoparte un efect direct al schimbărilor ce au avut loc în ultimele decenii în politica economică care se practică la nivel mondial, liberalizării piețelor naționale (în special prin desființarea unor bariere protecționiste în calea comerțului mondial) şi nu în ultimul rând datorită diminuării accentuate a rolului statului în multe domenii economico-financiare.

De o importanță capitală în expansiunea globalizării piețelor de capital au fost şi progresele recente din tehnologia comunicaților.

Efectele negative ale globalizării au la bază, în mod categoric, divergențele care caracterizează astăzi piețele de capital: mari progrese în unele regiuni ale lumii dar şi mari rămâneri în urmă, inegalități profunde între țările şi regiunile lumii, sărăcia fiind azi o constantă şi o trăsătură definitorie a țărilor lumii a treia. Totuşi este interesant de remarcat că sărăcia îşi face simțită prezența şi în țările puternic industrializate unde, potrivit unor recente studii ale ONU, o persoană din opt este fie şomer pentru o lungă perioadă de timp, fie are un venit personal care se află mult sub pragul de sărăcie al țării din care face parte.

Există zone ale lumii unde sărăcia prezintă contraste uriaşe în sânul aceleiaşi țări. India, Pakistanul şi Indonezia au o serie întreaga de regiuni unde nivelul sărăciei este de doua-trei ori mai mare decât în altele. Pentru a reliefa problematica creata de sărăcia accentuată generată de globalizare pot să fac trimitere la un studiu recent al Băncii Mondiale care reliefa faptul ca circa 3 miliarde de oameni, adică aproximativ jumătate din populația planetei, îşi desfăşoară viața de zi cu zi cu numai 3 dolari pe zi. Potrivit aceluiaşi studiu, națiunile bogate ale lumii cheltuiesc doar 0,75% din PIB-ul lor ca ajutor economic direct pentru țările sărace. Toate acestea mă determină să reliefez faptul că Banca Mondială, ca una dintre instituțiile marcante ale globalizării contemporane, nu a reuşit nici pe departe una din misiunile sale declarate, respectiv aceea de a eradica, prin globalizare, sărăcia.

“Grație” globalizării şi piața forței de muncă a suferit transformări şi structurări dăunătoare.

Astfel, femeile suferă în ultimii ani discriminări în ceea ce priveşte posibilitatea de a-şi găsi un loc de muncă adecvat nivelului de pregătire. Efectele negative ale globalizării îşi fac simțită în mod paradoxal prezența în special în domeniul piețelor de capital unde “efectul dominoului” acționează în dublu sens, riscul de propagare a dereglărilor sau disfuncționalității unei piețe naționale de capital la toate celelalte fiind uriaş. Pericolul ca un dereglaj sau disfuncționalitate existentă la nivel regional să se propage la nivel planetar este permanent şi real depăşind de cele mai multe ori capacitățile naționale şi internaționale de intervenție sau reacție.

Iată de ce, în ziua de astăzi, s-a ajuns ca datorită efectelor produse de globalizare să existe o adevărată alternanță a fazelor de expansiune a pieței mondiale de capital cu cele de recesiune şi volatilitatea financiară.

Un studiu, fie şi sumar, al efectelor globalizării arata unele trăsături importante în privința pieței de capital. Instabilitatea piețelor de capital reprezintă caracteristica importantă a piețelor financiare globalizate. Spre exemplu, recenta criză asiatică a avut ca element declanşator infuzia masivă şi rapidă a capitalurilor pe termen scurt urmată de o retragere la fel de rapidă şi mare care destabilizat “piesele dominoului” din zona asiatică.

Criza asiatică a avut loc deci în mod evident pe fundalul lejerității cu care guvernele din zona au deschis accesul capitalurilor de valori foarte mari, care şi-au făcut simțită prezența pe termen scurt iar la retragerea acestora statele lumii nu au avut instrumente suficiente de a reechilibra piețele de capital naționale.

Evident, pentru piețele financiare ale ultimilor decenii a fost şi concurența dintre centrele şi instituțiile financiare regionale, concurență care se va accentua iar rezultatul a fost acela de constituire a unor alianțe între piețele continentale.

Efectele globalizării asupra piețelor de capital au adus cu sine pentru prima data o serie întreagă de probleme cărora comunitatea internațională a trebuit să le facă față:

- concurența în materie de liberalizare financiară care i-a permis comunității internaționale să profite de pe urma tendinței naturale de concentrare care se constată permanent în domeniul finanțe-bănci;
- necesitatea instituțiior financiar-bancare de a oferi garanții superioare de securitate pentru tranzacții;
- apariția, pentru prima data în istorie, a unei monede unice care a determinat o uniformizare a contractelor financiare şi o cotare a valorilor mobiliare în euro permițând crearea de noi posibilități de arbitraj;
- crearea unui sistem uniform de practici pe piețele de capital şi atingerea unei transparențe ridicate în sistemul de cotare şi evaluare financiar-bancar;
- controverse în întinderea şi eficiența politicii monetare a statelor membre ale unor astfel de uniuni. Pentru prima dată în istorie s-a ridicat firesc întrebarea dacă banca națională a fiecarui stat membru trebuie să fie o instituție să fie o emanație a puterii politice naționale (fapt ce duce la politizarea autorităților monetare) sau este necesar să existe o instituție relativ independentă de guvern, cum este de exemplu Banca Națională a Germaniei (Bundesbank).

Cert este că presiunile actorilor piețelor de capital datorate globalizării nu trebuie să fie absolut, un anumit grad de independență (al instituțiilor financiar bancare naționale) trebuie păstrat în permanență, fără însă a cădea în cealaltă extremă a izolării față de procesul permanent de internaționalizare al piețelor de capital. Practic este de dorit să existe un anume grad de autonomie financiar-bancară pe fondul interdependențelor crescânde ale lumii financiare contemporane aceasta însemnând păstrarea capacității de decizie funcție de interesul național.

Practic actorii pieței de capital trebuie să îşi desfăşoare activitatea ținând cont de două categorii de factori: presiunile politicilor financiar-bancare externe care sunt astăzi esențiale în jocul globalizării (politica concurenței pure) şi presiunile politicilor financiar-bancare interne (politica de protejare a interesului

național). În tot acest context, se poate cu uşurință reliefa faptul că globalizarea a favorizat intensificarea fenomenelor specifice de reciclare de fonduri.

Astfel, dacă înainte de anii '90, fenomenul spălării banilor se făcea simțit numai în țările aflate dincolo de "cortina de fier", întrucât lipsa legăturilor cu exteriorul şi controlul riguros al statului tipic comunist făcea practic imposibilă existența crimei organizate şi libertăților tipice economiei de piață.

Sistemele bancare din țările Europei de Est au fost serios afectate după căderea "cortinei de fier".

Inexactitățile şi lipsurile din sistemele legislative din aceste țări au fost serios exploatate de către profesioniştii în materie de spălare de bani, care au deplasat circuitele finaciar-bancare de reciclare a fondurilor din direcția țărilor dezvoltate către țările din răsăritul Europei.

De altfel, spălarea fondurilor rezultate din crima organizată a ridicat şi ridică probleme particulare țărilor din Europa Centrală şi Răsăriteană, unde acest fenomen financiar-bancar a echivalat cu o veritabilă agresiune asupra resurselor naționale.

Problemele întâlnite în aceste țări europene au fost agravate în ultimii 15 ani de vidul de legislație, de lipsa de experiență şi lipsa unor mijloace ale instituțiilor statului necesare în lupta împotriva spălării banilor.

Schimbările rapide dinspre economia centralizată tipic comunistă către economia de piață şi declanşarea procesului de privatizare, au dus la existența unei dezorganizări în sistemele bancare ale acestor țări.

În țările ex-comuniste din Europa Centrală şi de Est, prevenirea şi combaterea spălării banilor nu a fost abordată în strânsă cooperare internațională.

Fonduri considerabile provenite din activități specifice crimei organizate au fost incluse într-un mod sau altul în sistemele bancare ale acestor țări şi, după ce au fost "albite", s-au reîntors în țările de origine.

Spălarea banilor în aceasta zonă a Europei s-a făcut în special prin intermediul sistemului financiar (bănci şi alte instituții financiare), dar şi prin intermediul altor instituții şi societăți care operează cu fonduri în mod curent (case de schimb valutar, case de licitații etc.).

Iată de ce, în acest proces contemporan al spălării banilor, rolul sistemului financiar-bancar este unul crucial pe întreg mapamondul.

Datorită fluxului mare al operațiunilor financiare, a multiplelor instrumente financiar-bancare folosite şi a serviciilor complexe prestate de bănci, acestea au devenit în prezent locul predilect de spălare a banilor proveniți din activități ilicite.

Procedeul în general este acelaşi. O persoană aparent respectabilă se prezintă la o sucursala a unei bănci şi deschide un cont cu bani proveniți din activități specifice crimei organizate.

Acest cont va fi periodic “alimentat” cu depuneri periodice şi la intervale de timp se vor face diferite plăţi în contul unor persoane fizice sau juridice, care la rândul lor vor face diferite plăţi şi transferuri de bani în alte conturi, astfel încât în final se va pierde “urma” banilor iniţial depuşi.

Mai mult, cu complicitatea băncii respective se pot transfera titluri de valoare fără acoperire reală altor bănci, dându-se astfel valoare unor acte care în realitate nu au nici o valoare.

Prevalându-se de secretul bancar care, într-o măsura mai mare sau mai mica, există în toate ţările lumii, băncile folosite în procesul spălării banilor ascund de fapt existenţa unor sume mari de bani neevidenţiate în contabilitate şi care provin din activităţi ilicite.

Mai mult, băncile implicate în spălarea banilor murdari stabilesc legături financiar-bancare cu diferite societăţi (unele dintre ele fantomă), “realizează” operaţiuni fictive de export şi îşi adjudecă sume uriaşe de bani care de fapt le aparţin şi care provin din activităţi ilegale.

Este o practică curentă în lumea de astăzi efectuarea de operaţiuni de export trucate. Se achiziţionează un anumit produs de pe piaţa internă la un preţ de multe ori simbolic şi apoi se exportă respectivul produs în ţări unde controlul economico-financiar şi legislativ este mai redus, la preţuri extrem de ridicate, astfel încât, pot fi transferate din străinătate sume uriaşe de bani pentru a intra în circuitul legal.

Nu de puţine ori, în aceasta vastă operaţiune economico-financiară sunt implicate şi figuri politice marcante sau politicieni care, prin diferite acte normative, în mod intenţionat creează confuzii sau viduri legislative, facilitând acest gen de export fictiv.

Ulterior, fondurile astfel aduse din străinătate intră în circuitul financiar-bancar sau sunt folosite pentru achiziţionarea de titluri de stat, titluri imobiliare sau acţiuni, astfel încât provenienţa ilicită a acestora va fi practic imposibil de demonstrat.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 203/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

CONDIȚII DE LOCUIT. ANALIZĂ COMPARATIVĂ ROMÂNIA – UE

Livia CHISĂGIU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

Este bine cunoscut, atât în rândul cercurilor de specialişti pe problemele habitatului, cât şi al factorilor de decizie rolul aşezărilor umane ca celule de viaţă socială, purtătoare ale procesului creşterii şi dezvoltării, orientat astăzi în lume, într-o accepţie unanimă, prin strategii integrate ale tuturor aspectelor dezvoltării, economice, sociale şi de mediu care nu exclud însă detalierea sectorială, cu un accent deosebit pe domenii ce constituie provocări ale momentului: sistemul de transport urban şi regional, consumul de energie etc.

În această idee, la Summit-ul UE de la Göteborg din iunie 2001 a fost agreată ideea adăugirii unei a treia dimensiuni, aceea de mediu la Strategia de la Lisabona.

În studiile consacrate evoluţiei aşezărilor umane, în plan internaţional un loc privilegiat ocupă legătura organică între standardul locuinţei, apreciat prin parametrii fizici ai mediului construit şi aria rezidenţială, caracterizată prin indicatori specifici, precum: accesul la spaţii de recreere şi zone verzi, forme şi cote diferite de poluare, gradul de dezvoltare a sistemului de transport urban şi a serviciilor comerciale, până la indicatori asociaţi ariei rezidenţiale care surprind ameninţarea sentimentului de securitate a vieţii individului şi a avuţiei sale, precum rata de criminalitate şi infracţionalitate.

Dacă aşezările umane le concepem ca celule de viaţă socială, cu toată adversitatea mediului extern şi a ameninţărilor ce vin din partea sa la adresa vieţii de familie, aceasta din urmă continuă să fie modelul dominant pentru viaţa individului, reala celulă de viaţă privată, chiar dacă formele alternative de convieţuire apărute în timp câştigă teren.

Din acest unghi de vedere, plecând de la importanţa crucială a vieţii de familie pentru existenţa individuală putem aprecia că locuinţa nu reprezintă doar o dimensiune cheie a prosperităţii private, ci condiţionează însăşi supravieţuirea, starea de sănătate a oamenilor influenţând profilul morbidităţii populaţiei şi chiar indicatori demografici esenţiali, în strânsă conexiune cu celula familială: nupţialitatea, natalitatea, divorţialitatea.

Acesta este unghiul din care trebuie apreciată importanţa crucială a locuinţei în viaţa indivizilor, prin condiţionarea însăşi a bunei desfăşurări a vieţii de familie.

Căminul familial este locul de odihnă şi regenerare fizică a membrilor familiei şi pur şi simplu face posibilă îndeplinirea funcţiilor ei fundamentale, aşa cum sunt formulate în literatura sociologică: procrearea şi socializarea primară a copiilor, dar şi stabilitatea şi securitatea psihică a adulţilor.

Situarea la polul opus, constând într-o locuință inadecvată vieții de familie, plasată într-o arie rezidențială cu multiple riscuri, mergând până la condiții precare de locuit şi chiar la segmentul celor fără adăpost constituie factori susceptibili să crească riscul excluziunii sociale şi de aceea sunt luați în considerare în Planurile Naționale de Acțiune pentru promovarea incluziunii sociale.

Problema unei locuințe adecvate vieții de familie a fost pentru prima dată impusă, ca problemă de sine stătătoare, conştiinței colective şi factorilor sociali responsabili ca prioritate strategică, prin includerea sa, sub forma sloganului " o locuință adecvată pentru fiecare", pe agenda de lucru a Conferinței internaționale Habitat II, în 1996.

Această provocare se reflectă în politica comunitară, în cadrul documentelor programatice la nivel înalt, prin recunoaşterea cel puțin parțială a semnificației unei locuințe adecvate, sub forma includerii în convenția UE a dreptului la asistență financiară, cu această orientare.

Caracterizarea comparativă a condițiilor de locuit în spațiul național şi spațiul comunitar – structurat în vechiul spațiu comunitar(EU15), grupul noilor țări membre(NMS) şi al țărilor candidate(CC3) – o vom urmări pe următoarele coordonate definitorii în general, pentru condițiile de locuit, în limita datelor disponibile:

- spațiul locuibil;
- structura de proprietate;
- standardul locuinței

Din punctul propriu de vedere considerăm că de o importanță excepțională în caracterizarea standardului locuinței este gradul de rezistență al clădirilor, indus de materialele de construcție utilizate, pentru care nu dispunem de date în spațiul comunitar.

Considerăm însă că este foarte probabil ca această trăsătură definitorie – rezistența construcției – pentru locuința de standard ridicat să fie deja îndeplinită cu o frecvență mare, în măsura în care caracterizarea acestuia se face în primul rând, prin prisma proporției locuințelor care sunt echipate cu dotări considerate acolo de strictă necesitate, dar întrucâtva de rafinament pentru spațiul estic, îndeosebi rural, cum este situarea closetului în interiorul locuinței.

De aceea înainte de a analiza comparativ condițiile de locuit pe coordonatele mai sus menționate, vom caracteriza succint fondul locativ național pin prisma ritmurilor înregistrate în construcția de locuințe care au stat sub semnul evoluției şi politicii macroeconomice, generând fracțiuni foarte diferite ca dimensiune ale fondului locativ, în etape diferite, precum şi prin prisma materialelor de construcție utilizate preponderent, în fiecare etapă.

Evoluția fondului locativ național: ritmuri înregistrate în construcția de locuințe şi materiale de construcție utilizate

Evoluția construcției de locuințe a trebuit să răspundă imperativului ameliorării gradului de confort, dar realizarea acestuia a fost condiționată de ritmurile de dezvoltare înregistrate de economie în ansamblul său, ca şi de orientarea politicilor guvernamentale către stimularea acestui sector al economiei prin acordarea de sprijin financiar.

Din punct de vedere al vechimii, fondul de locuințe înregistrat la recensământul din 2002 prezintă o structură favorabilă: numai 15,4% din locuințe datează din perioada anterioară sfârşitului celui de al doilea război mondial, prezentând un grad mai mare de risc în cazul unor cataclisme naturale; trei sferturi (75,9%) din fondul locativ național a fost generat în perioada socialistă şi doar 8,7% în perioada 1990-2000 şi peste.

Ritmul construcției de locuințe stând sub semnul evoluției macroeconomice a fost deci neuniform: a înregistrat o tendință de creştere până în 1980 şi apoi a fost în continuă scădere, înjumătățindu-se în fiecare din deceniile ulterioare. Astfel, din perioada 1971-1980 datează 23,8% din fondul de locuințe existent, dar numai 14,8% din perioada 1981-1989 şi numai 8,7% din perioada 1990 – 2000 şi peste.

Sub aspect temporal, perioadele de maxim în construcția de locuințe înregistrate pe medii – urban, rural – sunt complet distincte. În urban maximul în construcția de locuințe a fost atins în perioada 1971-1980. Locuințele erau construite în special din fondurile statului şi erau structurate în imobile de tip blocuri cu numeroase apartamente, care compuneau vaste ansambluri imobiliare de o mare monotonie arhitecturală. Totuşi, datorită ritmului înalt atins în construcția de locuințe şi înlesnirilor acordate populației de către stat la achiziționarea unei locuințe, precum şi chiriei modice percepute pentru locuințele din fondul locativ de stat închiriate populației, satisfacerea nevoii de locuit, chiar dacă la standarde modeste nu a constituit în sine o problemă.

După 1980, construcția de locuințe fiind influențată de ritmul de creştere al economiei în ansamblu a fost în continuă scădere. Totuşi, din perioada 1981-1990 datează o fracțiune importantă din fondul locativ existent în urban (22,5%), comparativ cu cca. 1/3 (33,1%) din perioada de vârf 1971-1980.

În mediul rural, maximul în construcția de locuințe a fost atins în perioada imediat următoare celui de al doilea război mondial (1945-1960), situația înrăutățindu-se progresiv după 1980, întrucât locuințele fiind construite preponderent din fondurile proprii ale populației, aceasta dispunea de posibilități mult mai reduse de investire cu această destinație. Din perioada de vârf 1945-1960 datează 27,3% din fondul locativ existent în rural, urmând în ierarhie perioada 1961-1970 cu o pondere de 21,5% şi la mare distanță, perioadele ulterioare care au generat fracțiuni mult mai modeste ale fondului locativ rural.

Dacă avem în vedere ultima perioadă constatăm că din perioada 1990-2000 şi peste datează 8,7% din fondul locativ existent la nivel de ţară, 6,1% din fondul locativ existent în urban şi 11,6% din fondul locativ rural.

Datele ultimelor două recensăminte, din 1992 şi 2002 indică doar o creştere moderată a fondului locativ în perioada care s-a scurs între ele (cu numai 5,9%), cel puţin comparativ cu perioada 1977-1992 când majorarea fondului locativ a fost de 20%.

Dar sub aspect calitativ, indicatorii sintetici ai spaţiului locuibil calculaţi pe baza datelor celor două recensăminte indică o îmbunătăţire structurală a acestuia.

Tabelul nr.1

Indicatori sintetici privind structura fondului locativ

	2002	1992
Suprafaţa camerelor de locuit (mp) pe o:		
-locuinţă	37,39	33,8
-cameră	14,63	13,7
-persoană	14,20	11,6
Numărul mediu de camere pe o locuinţă	2,6	2,5

***Sursa**: Recensământul populaţiei şi al locuinţelor din 1992 şi 2002.*

Dacă am analiza gradul de rezistenţă al construcţiilor indus de materialele de construcţie folosite la nivel de ţară, pe medii şi în perioadele cu o mai intensă activitate a construcţiei de locuinţe s-ar impune următoarele constatări:

La nivel de ţară există o distribuţie aproape uniformă a numărului locuinţelor pe cele trei mari categorii de materiale de construcţie utilizate. Ceva mai puţin de o treime din locuinţe (31,5%) sunt construite din materiale foarte rezistente: beton armat, prefabricate din beton armat. Ceva mai mult de o treime (35,2%) sunt construite din cărămidă, piatră, sau înlocuitori, materiale de asemenea rezistente. O treime din locuinţe însă (33,2%) sunt construite din materiale uşoare, mai puţin rezistente dar mai ieftine: paiantă, chirpici, lemn etc.

Chiar în condiţiile unui ritm uniform de creştere în plan macroeconomic care să inducă în timp la nivelul sectorului privat creşterea capacităţii de economisire şi investire a populaţiei, inclusiv în locuinţă, în spatele acestei proporţii de o treime a fondului locativ naţional constând în locuinţe realizate din materiale foarte ieftine şi foarte puţin rezistente suntem constrânşi să ne imaginăm locuinţe foarte modeste, care nu prezintă deloc premisele intervenţiilor fireşti asupra locuinţelor existente – devenite manifeste şi în România, în perioada de tranziţie – în vederea extinderii spaţiului locuibil, dar îndeosebi a creşterii gradului de confort, prin realizarea unor finisaje folosind faianţa, gresia, parchetul şi firesc, prin racordarea la reţeaua de alimentare cu apă, gaze şi canalizare în extindere

Dacă întreprindem această analiză pe medii diferenţele sunt evidente.

În urban preponderente sunt construcţiile din beton armat (57,1%) datorită construcţiei de locuinţe în sistemul blocurilor. Construcţiile realizate din zidărie de cărămidă, piatră sau înlocuitori deţin o proporţie apropiată de aceea la nivel de ţară (32,9%). În schimb, locuinţele din materiale uşoare (lemn, paiantă, chirpici) au o frecvenţă mult mai redusă (numai 10%).

În mediul rural în schimb, acestea din urmă, construcţiile din materiale mai puţin rezistente dar mai ieftine deţin o proporţie nedorit de mare (aproape 60% din totalul locuinţelor rurale).

Încercând să amendăm această proporţie nedorită, prin diminuarea ei cu fracţiunea reprezentând casele realizate din lemn obţinem ponderea netă în fondul locativ rural a caselor construite din paiantă, chirpici etc., de 43,5%.

Oricât de mari ar fi eforturile societăţii de extindere a beneficiilor vieţii urbane şi în mediul rural, prin extinderea reţelelor de apă, gaze, canalizare considerăm că această proporţie de peste 40% a locuinţelor rurale este exclusă din start de la posibilitatea racordării la reţelele de utilităţi, existând cel mult premisele posibilităţii alimentării cu apă din reţeaua publică, în afara clădirii.

O pondere de asemenea însemnată (37,8%) deţin locuinţele construite din cărămidă, piatră sau înlocuitori, singurele locuinţe rurale realizate din materiale rezistente, întrucât locuinţele din beton armat sunt extrem de rare în rural (3,3% din totalul locuinţelor rurale).

Dacă vom analiza materialele de construcţie utilizate în perioadele de vârf ale construcţiei de locuinţe, 1971-1980 în urban şi 1945-1960 în rural vom constata discrepanţe şi mai mari decât ne-a oferit analiza fondului locativ pe medii, prin prisma materialelor de construcţie utilizate.

Mai mult de trei sferturi din locuinţele urbane (77,5%) construite în perioada 1971-1980 sunt din beton armat, iar cca. o cincime (19,6%) sunt din cărămidă. Cele din materiale mai puţin rezistente sunt aproape inexistente.

În rural proporţiile sunt aproape răsturnate: mai mult de două treimi dintre locuinţele construite între anii 1945-1960 sunt din paiantă, chirpici, lemn; în mod constant locuinţele din cărămidă sau piatră deţin o proporţie de aproape o treime (31,1%), iar cele din beton armat au fost aproape inexistente.

Dacă extindem analiza pe medii la perioada 1990-2000 şi peste vom constata rezultate surprinzătoare pentru această perioadă, întrucât marca progresului ar trebui să o poarte şi mediul construit.

În urban construcţiile din beton armat nu vor mai fi în proporţie de peste trei pătrimi ca în perioada 1971-1980, ci doar de 53,6%; construcţiile din cărămidă sau piatră în schimb vor deţine cca. o treime în loc de o cincime, iar construcţiile din paiantă, chirpici, lemn, aproape inexistente în perioada 1971-1980 vor ajunge să deţină o fracţiune de 12,5% din creşterea fondului locativ urban, în perioada 1990-2000 şi peste.

Mai mult, în rural acestea din urmă vor fi preponderente ca şi în perioada 1945-1960, chiar dacă într-o proporţie mai mică (48,4%); o pondere însemnată, de peste două cincimi din locuinţele rurale construite în această ultimă perioadă sunt din cărămidă sau piatră; locuinţele din beton armat vor reprezenta însă doar 8,8% din această ultimă creştere a fondului locativ rural, ceea ce reprezintă un progres firesc faţă de perioada 1945-1960, dar un regres faţă de perioada anterioară 1981-1989.

Aceste ponderi care segmentează fondul locativ urban şi rural după criteriul materialelor de construcţie utilizate relevă faptul că în rural, construcţiile realizate din materiale puţin rezistente înregistrează o tendinţă de uşoară scădere, rămânând totuşi preponderente, în timp ce în urban, această categorie de locuinţe înregistrează o frecvenţă cu mult mai redusă, dar cu tendinţă de uşoară creştere (12,5% a fost ponderea acestei categorii de locuinţe în creşterea fondului locativ urban în perioada 1990-2000 şi peste, superioară ponderii deţinute anterior de 9,9%).

În condiţiile tendinţei de creştere a ponderii acestei categorii de locuinţe în mediul urban – care pentru cele mai multe dintre locuinţe oferă beneficii incontestabile în comparaţie cu mediul rural – se impune focalizarea atenţiei asupra unei potenţiale concentrări a lor, în cartiere fie şi reduse ca dimensiune, locuite de o populaţie cu venituri şi posibilităţi de consum modeste şi nesigure care pot deveni reale nuclee de marginalizare socială în mediul citadin.

Este foarte important ca o dată cu apariţia acestor efecte inevitabile în plan social, prin funcţionarea mecanismului economic să existe preocuparea la nivelul factorilor de răspundere în societate, de a obţine în plan economic, rezultate performante pentru indicatorii de rezultat şi de eficienţă, astfel încât diferenţierea posibilităţilor de consum să se producă în condiţiile unei tendinţe de apropiere a nivelurilor medii ale indicatorilor de acelea din lumea dezvoltată. Această condiţie de simultaneitate între diferenţierea posibilităţilor de consum şi creşterea nivelului mediu al indicatorilor va produce efecte mult mai puţin dureroase, în cazul abaterilor negative faţă de medie.

1. SPAȚIUL LOCUIBIL

Studiul prezent fiind unul comparativ între spațiul național şi spațiul comunitar, în privința condițiilor de locuit, analiza coordonatelor definitorii ale locuinței o vom întreprinde, aşa cum am anunțat în partea introductivă, pe baza unor indicatori, în general comuni, ale căror valori se diferențiază atât după criterii comune, cât şi specifice, acestea din urmă surprinzând specificitatea contextului economic şi social al fiecărui spațiu. Este firesc ca în măsura în care dispunem de date privind indicatori şi criterii suplimentare de diferențiere a acestora pentru România, furnizate de ultimul recensământ al populației şi locuințelor din 2002, precum şi de anchete desfăşurate ulterior acestuia (Anchetele asupra condițiilor de viață ACOVI), analiza aferentă spațiului național să fie mai complexă.

Pentru caracterizarea spațiului locuibil în cadrul spațiului comunitar, delimitat pe grupe de țări – grupul vechilor state membre, spațiul comunitar lărgit, grupul noilor țări membre şi al celor candidate – nu dispunem de date comparabile, decât pentru indicatorul număr de camere pe persoană. Din nefericire, un asemenea indicator nu ne oferă nici un fel de informație privind dimensiunea locuinței şi a camerelor ce compun locuința, aspect deosebit de important în caracterizarea gradului de confort, dar oferă o bază obiectivă pentru considerații pe marginea gradului de autonomie şi independență al individului în viața de familie.

Caracterizarea spațiului locuibil în cadrul spațiului european impune ca primă precizare, existența unor condiții substanțial mai bune, în vechiul spațiu comunitar, delimitat de cele 15 state membre. Între aceste țări conduce detaşat Belgia, pentru care se înregistrează o valoare a indicatorului, număr de camere pe persoană de trei ori mai mare, decât aceea înregistrată în Polonia, țara est-europeană cu cea mai defavorabilă situație sub acest aspect.

Cu o situație aproape la fel de defavorabilă, la baza ierarhiei construite după acest indicator se situează alte câteva țări din spațiul est european: Letonia, Lituania, Ungaria, Slovenia, România şi Turcia.

O situație aproximativ asemănătoare cu standardul mediu al condițiilor de locuit ce caracterizează vechiul spațiu comunitar prezintă Malta şi Cipru.

În afara acestei delimitări nete între spațiul vechi comunitar şi spațiul noilor state membre se impune a fi evidențiată existența unor discrepanțe, în privința condițiilor de locuit, chiar în interiorul celui dintâi: între țările situate în partea de sud a continentului, care dispun de un spațiu locuibil considerabil mai mic, decât acelea situate în partea de vest a Europei, precum: Regatul Unit, Danemarca, Franța, Irlanda.

Dacă ar fi să schițăm o analiză, prin prisma principalilor factori şi criterii de diferențiere a spațiului locuibil ar trebui să începem cu precizarea că dife-

rența pe medii de rezidență, între urban şi rural, foarte ştearsă pentru spațiul vechi comunitar şi evidentă pentru spațiul est-european, în privința standardului locuinței devine aproape nesemnificativă în privința spațiului locuibil. Chiar mai mult, în câteva țări vestice (Luxemburg, Austria, Franța) înclină balanța în favoarea mediului rural, unde se înregistrează un număr mai mare de camere pe persoană, în timp ce în alte țări se verifică situația opusă (Regatul Unit, Slovenia).

Un vector important de diferențiere în câmpul condițiilor de locuit este vârsta. Dacă în privința standardului locuinței corelația este mai degrabă negativă, în privința spațiului locuibil se conturează clar o corelație pozitivă între vârsta ocupanților locuinței şi dimensiunea spațiului locuibil.

Tabelul nr. 2

Numărul mediu de camere pe persoană, după vârstă şi quartila de venit, pe grupe de țări

	Vârsta						Quartila de venit al gospodăriei			
	Total	18-24	25-34	35-49	50-64	65 ani şi peste	Quartila superioară	A doua quartila	A treia quartila	Quartila superioară
CC3	1,1	1,0	1,0	1,0	1,3	1,6	0,8	1,0	1,3	1,4
NMS	1,1	0,9	0,9	1,0	1,3	1,5	0,8	1,2	1,1	1,2
EU15	1,9	1,5	1,7	1,7	2,0	2,5	1,6	1,8	2,0	2,3
EU25	1,8	1,4	1,6	1,6	1,9	2,4	1,5	1,7	1,8	2,1

***Sursa**: EQLS 2003.*

Două sunt în esență rațiunile care pot explica această corelație pozitivă.

În primul rând este vorba de poziția diferită în ciclul de viață a celor două segmente de populație, tânără şi vârstnică, ce dă posibilitatea acesteia din urmă să investească în locuință pe o perioadă mai îndelungată de timp şi pe această cale, să fie favorizată în deținerea unei locuințe mai spațioase, decât populația tânără.

O a doua rațiune, la fel de importantă în explicarea corelației pozitive, vârstă – spațiu locuibil este gradul mai mare de independență şi tendința mai accentuată de mobilitate spațială, în cazul populației tinere care se desprinde timpuriu de familia de origine, conducând astfel la spargerea familiei multigeneraționale ce supraviețuieşte în societate, în proporție foarte redusă.

În consecință, formula dominantă de conviețuire pentru populația vârstnică este sub formă de cuplu, fără copii şi nepoți, sau chiar ca persoane singure, atunci când decedează partenerul.

Astfel, locuința deținută în perioada vieții active de o familie nucleară, constituită din părinți şi copii devine mai mult decât îndestulătoare la vârsta pensionării, când cu o mare probabilitate copiii părăsesc domiciliul părinților.

Un factor extrem de important de diferențiere a consumului populației, în general, inclusiv de locuință este venitul familial disponibil.

Analiza ne îndreptățeşte să evidențiem o corelație foarte consistentă între venitul familial şi spațiul locuibil, în cadrul vechiului spațiu comunitar şi sub influența unor factori specifici, o corelație mult mai slabă, ştearsă în spațiul estic al continentului.

Consistența acestei corelații în spațiul occidental se explică prin posibilitățile de consum diferențiate ale populației, derivând din avuția diferențiată a familiilor – indusă de îndelungata tradiție în funcționarea mecanismului de piață – în cadrul căreia moştenirile, donațiile, averea în general, constituie o sursă de alimentare a venitului permanent cu o pondere chiar mai mare decât a venitului curent, cel puțin pentru anumite segmente de populație şi oricum însemnată, chiar pentru populația majoritară.

În schimb, în spațiul estic delimitat de noile state membre şi candidate, corelația mult mai slabă cu venitul se explică, în primul rând, prin faptul că mecanismul de piață abia în germene îşi pune amprenta atât asupra nivelului venitului disponibil, caracterizat printr-un nivel mediu în general redus şi o diferențiere încă nu foarte accentuată, cât şi asupra structurii sale (în România, ponderea veniturilor din proprietate în venitul personal disponibil al familiei este de sub 1%). De asemenea, o condiție de natură să inducă o mai mică diferențiere a posibilităților de consum este faptul că acumulările de bunuri, averea constituie o sursă importantă de alimentare a venitului permanent doar pentru o fracțiune foarte redusă a populației, care în domeniul habitatului practic absoarbe producția de locuințe de lux, forma predilectă de manifestare a ofertei reduse ca dimensiune în aceste țări.

În explicarea caracterului slab al corelației venit familial – spațiul locuibil în țările est-europene, gradul relativ redus de diferențiere a posibilităților de consum, comparativ cu spațiul occidental trebuie conjugat cu caracterul uniform al structurii fizice existente în domeniul habitatului, datând din vechiul regim, marcat de un consum egalitar, asupra căreia nu s-a schimbat decât regimul de ocupare: locuințele închiriate din fondul locativ de stat au devenit peste noapte, în momentul de start al regimului, locuințe proprietate privată

Asupra acestor acte de voință politică, cu un impact excepțional în plan social, îndeosebi prin amortizarea şocului tranziției – indus în esență de venituri reale erodate prin inflație pentru întreaga populație şi nesigure pe anumite segmente ale ei – vom reveni în cadrul studiului nostru, evidențiind măsura în care influențează şi celelalte coordonate definitorii ale consumului de locuință: standardul locuinței şi structura proprietății.

Analiza factorială în domeniul consumului de locuință întreprinsă pentru România, în liniile sale generale poate fi extinsă asupra întregului spațiu est-european.

Ritmul înalt înregistrat în construcția de locuințe, în perioada socialistă, chiar dacă diferențiat pe etape, sub semnul evoluției macroeconomice a condus practic,

la industrializarea şi standardizarea construcției de locuințe, inducând pe această cale o mare nivelare a consumului de locuință, în acord deplin cu caracterul egalitar al consumului în ansamblul său.

Înainte de a menționa ca factor de condiționare a consumului de locuință sub aspect cantitativ şi calitativ, capacitatea redusă de economisire şi investire a populației pe un orizont previzibil – echivalând cu o presiune scăzută a cererii solvabile asupra consumului – trebuie să evidențiem influența determinantă asupra caracterului (egalitar) consumului de locuință din partea unei oferte relativ omogene. Din cauza ritmului timid încă, înregistrat în construcția de locuințe în perioada post 1989, structura fizică, relativ omogenă, moştenită de la regimul anterior continuă să fie de departe preponderentă şi alimentează practic, în continuare un consum de locuință egalitar. Dacă la această trăsătură adăugăm caracterul de durată al substituirii ei – trăsătură definitorie firească pentru acest segment al consumului – conturăm ceea ce constituie primul factor, ca importanță ce va limita pe o perioadă îndelungată creşterea coordonatelor definitorii ale locuinței: spațiu locuibil, standardul locuinței şi valoarea materială a proprietății.

Analiza spațiului locuibil pentru România o vom întreprinde în mod firesc, utilizând în primul rând indicatorul pentru care există date comparabile în spațiul european – numărul camerelor pe o persoană – dar şi fructificând indicatori suplimentari relevanți pentru care ne oferă date suficient de bogate Recensământul populației şi locuințelor din 2002: în primul rând inversarea raportului menționat, constând într-un indicator mai adecvat realității româneşti – număr de persoane pe cameră – dar şi alți indicatori, precum: suprafața camerelor pe o locuință, persoană şi gradul de concentrare a fondului locativ şi a gospodăriilor pe anumite tipodimensiuni ale locuințelor, în funcție de numărul de camere, atât pe ansamblul fondului locativ național, cât şi defalcat pe forme de proprietate şi medii de rezidență.

Tabelul nr. 3

Indicatori ai spațiului locuibil pe forme de proprietate şi medii

Forma de proprietate Mediul de rezidență	**Locuințe ocupate**	**Nr. pers. din gospodării**	**Supraf. camerelor de locuit(mp) pe o**		**Nr. pers. pe o cameră**	**Nr. camerelor pe o pers.**
			locuință	**persoană**		
România						
Toate formele de proprietate						
Locuințe total	**100,0**	**100,0**	**37,39**	**14,20**	**1,03**	**0,97**
Locuințe ocupate – total	**100,0**	**100,0**	**37,90**	**12,72**	**1,15**	**0,87**

Forma de proprietate Mediul de rezidență	Locuințe ocupate	Nr. pers. din gospodării	Supraf. camerelor de locuit(mp) pe o		Nr. pers. pe o cameră	Nr. camerelor pe o pers.
			locuință	persoană		
Locuințe cu 1 cameră	11,1	8,5	16,48	7,18	2,30	
Locuințe cu 2 camere	40,8	37,6	30,07	10,95	1,37	
Locuințe cu 3 camere	31,8	33,7	42,86	13,57	1,06	
Locuințe cu 4 camere	11,9	14,2	56,37	15,85	0,89	
Locuințe cu 5 camere şi peste	4,4	6,0	78,13	19,58	0,73	
Proprietatea privată	97,2	96,9	38,10	12,82	1,14	0,87
Proprietatea de stat	2,6	2,9	30,42	9,28	1,74	0,57
Proprietatea privată de grup (Cooperatistă/ Asociativă)	0,07	0,07	26,25	9,04	1,85	0,54
Proprietatea cultelor religioase	0,13	0,12	45,89	17,61	1,03	0,97
Urban						
Toate formele de proprietate	100	100	37,63	13,14	1,18	0,85
Proprietatea privată	95,9	95,4	37,96	13,32	1,16	0,86
Proprietatea de stat	3,9	4,4	29,42	9,12	1,77	0,56
Rural						
Toate formele de proprietate	100	100	38,23	12,27	1,12	0,89
Proprietatea privată	98,6	98,5	38,27	12,30	1,12	0,89
Proprietatea de stat	1,2	1,3	34,34	9,83	1,63	0,61

***Sursa**: Recensământul populației şi al locuințelor, martie, 2002, INS, Bucureşti.*

În deschiderea analizei ansamblului condițiilor de locuit din România, după mai mulți indicatori considerăm că se impune o caracterizare absolut succintă a locuinței cu cea mai mare răspândire în spațiul național: este o locuință de dimensiuni modeste, cu 2-3 camere (preponderentă în fondul locativ național, dar şi în fondul locativ urban şi rural) care nu depăşeşte ca suprafață, în cele mai multe situații 47-50 mp, dar nici nu coboară sub nivelul decenței ca grad de echipare cu instalații şi dependințe, îndeosebi în urban.

Vom încerca în continuare să ilustrăm principalele caracteristici ale spațiului locuibil, prin prisma celor mai importante proporții şi a celor mai importante niveluri ale indicatorilor selectați pentru analiză (vezi Tabelul nr. 3).

În proporție de 72,6% fondul locativ național se concentrează pe locuințe formate din 2 şi 3 camere.

Suprafaţa medie pe locuinţă este de 37,90 mp, iar pe persoană de 12,72 mp, în cazul locuinţelor ocupate, iar pentru total locuinţe existente este de 37,39 mp şi respectiv, 14,20 mp.

Indicatorul număr de camere pe persoană, care în spaţiul european are aproape în toate situaţiile o valoare supraunitară, în România are o valoare uşor subunitară, pe ansamblul fondului locativ: 0,87 în cazul locuinţelor ocupate şi 0,97 pentru totalul locuinţelor existente.

Inversarea acestui raport, conduce la un indicator utilizat în statistica românească, număr de persoane pe cameră, care înregistrează pe ansamblul fondului locativ valori uşor supraunitare: 1,15 pentru ansamblul locuinţelor ocupate şi 1,03 pentru total locuinţe existente.

Un criteriu care se dovedeşte a nu fi deloc gratuit în caracterizarea spaţiului locuibil este forma de proprietate, întrucât disparităţile în această privinţă sunt foarte mari pe forme de proprietate, fără ca ele să poată ajusta – din cauza ponderii derizorii a celorlalte forme de proprietate decât privată – influenţa determinantă a acesteia din urmă, asupra nivelului mediu al indicatorilor calculaţi pentru întregul fond locativ.

O situaţie care aproape se identifică cu aceea a fondului total locativ în privinţa spaţiului locuibil prezintă proprietatea privată.

Niveluri mult mai scăzute ale indicatorilor faţă de media fondului locativ şi proprietatea privată prezintă proprietatea de grup (numai 26,25 mp pe locuinţă) şi proprietatea de stat (numai 30,42 mp/locuinţă), iar numărul de persoane pe cameră asociat este de 1,85 şi respectiv, 1,74 (vezi tabelul nr.3).

Niveluri ale indicatorilor spaţiului locuibil superioare mediei înregistrate pentru întregul fond locativ prezintă proprietatea cultelor religioase, cu o suprafaţă pe locuinţă de 45,89 mp şi un număr de persoane pe cameră de numai 1,03.

Reamintim că toate celelalte forme de proprietate, decât cea privată au ponderi derizorii, astfel încât locuinţa tipică pentru fondul locativ naţional este locuinţa proprietate privată.

Defalcarea fondului locativ pe medii de rezidenţă relevă o anumită specificitate doar în mediul rural, în mediul urban unele disparităţi faţă de medie sunt induse de criteriul proprietăţii.

Astfel, în mediul rural locuinţele cu un număr de 2 şi 3 camere rămân preponderente dar nu vor mai fi în proporţie de trei pătrimi, ci doar puţin peste două treimi (68,8%), o parte din ponderea lor redistribuindu-se către locuinţele cu un număr mai mare de camere (4, 5 şi mai multe camere).

Consecinţa va fi faptul că o suprafaţă ceva mai mare a locuinţei rurale faţă de aceea a locuinţei urbane şi media înregistrată pentru întreg fondul locativ, asociată însă cu un număr mai mare de camere pe locuinţă în rural se va concretiza într-o suprafaţă ceva mai mică a camerei din locuinţa rurală.

În urban, ponderea locuințelor de 2 şi 3 camere este aproximativ identică cu aceea înregistrată pentru întregul fond locativ (respectiv 75,7% față de 72,6%) şi este imprimată de proprietatea privată.

Proprietatea de stat în urban prezintă abateri mari de la acest profil al distribuției în funcție de numărul de camere, întrucât în cadrul acestei forme de proprietate, preponderente sunt locuințele cu numai 1 şi 2 camere, cu ponderi foarte mari, aproximativ egale, de circa 40% fiecare.

În pofida faptului că este concentrată în proporție de 80% în urban, ponderea ei nesemnificativă în cadrul acestui fond locativ (numai 3,9%) o privează de influență asupra indicatorilor medii ai fondului locativ urban.

Date suplimentare relevante care completează banca de date oferită de Recensământul din 2002 ne rezervă anchetele desfăşurate ulterior acestuia (Anchetele asupra condițiilor de viață, ACOVI).

Criteriul evident, pe care aceste anchete îl impun în primul rând pentru diferențierea gradului de aglomerare în locuință este regimul de ocupare a acesteia.

Astfel, de departe cele mai aglomerate locuințe sunt locuințele închiriate: în primul rând cele închiriate de la stat (2,15 persoane pe o cameră de locuit), urmate de cele închiriate de la societăți comerciale (1,88 persoane), cele închiriate de la particulari (1,41 persoane) şi ocupate cu titlu gratuit (1,30 persoane). Locuințele proprietate privată ce constituie dominanta fondului locativ național sunt cele mai puțin aglomerate (1,07 persoane).

Un criteriu obişnuit pentru o analiză întreprinsă în România ce operează cu indicatori sociali este mediul de rezidență: gradul de aglomerare în urban este de 1,14 persoane şi de 1,03 în rural.

Un alt criteriu important de diferențiere a gradului de aglomerare în locuință, pe care îl evidențiază anchetele este statutul socio-profesional.

Nu este deloc surprinzătoare poziția defavorabilă a şomerilor, cărora însă se asociază în această privință şi lucrătorii pe cont propriu.

Situația cea mai bună în privința gradului de aglomerare a locuinței o deține un segment de populație delimitat mai degrabă după criteriul vârstei şi al tendințelor în plan demografic, decât după acela al ocupării, anume pensionarii.

Explicația rezidă în faptul că segmentul celor ieşiți din viața activă, pensionarii au avut la dispoziție cel mai mare orizont de timp pentru a investi în locuință şi pe de altă parte formula dominantă în care conviețuiesc în societate este sub formă de cuplu fără copii, sau chiar persoane singure când decedează partenerul. Ambele condiții sunt deosebit de favorizante, premise solide pentru ca ei să se identifice cu situația ideală: paritatea între numărul persoanelor din familie şi numărul camerelor de locuit. Într-adevăr gradul de aglomerare a locuinței este cel mai redus în cazul lor, comparabil cu media

înregistrată în plan est european, de 1,1 camere pe persoană şi respectiv, 0,9 persoane pe cameră.

Încrucişând criteriul ocupării cu acela al vârstei am ajuns la segmentul „pensionari”, care cu o mare probabilitate compun cele mai multe din familiile foarte reduse ca dimensiune formate din 1-2 persoane, împreună cu alte segmente de populaţie, privite după criterii demografice: celibatarii şi persoanele singure sau cu un copil, rezultate în urma disoluţiei familiei.

Aceste familii de dimensiune foarte redusă prezintă de asemenea o situaţie bună în privinţa spaţiului locuibil, o situaţie total opusă lor înregistrându-se în cazul familiilor numeroase, compuse din 6 şi mai multe persoane. Acestea din urmă în proporţie de 60% ocupă locuinţe de cel mult 3 camere, revenind cel puţin 2 persoane pe cameră, un grad evident de aglomerare a locuinţei.

Readucând în atenţie fenomenele demografice mai sus amintite, între care disoluţia familiei, rezultanta ar fi familia monoparentală, cel mai adesea compusă din mamă şi unul sau mai mulţi copii sau femei singure, aceste formule atipice pentru gospodăria din România deţinând de asemenea o poziţie defavorabilă, în privinţa spaţiului locuibil. Comparativ cu gospodăriile conduse de bărbaţi, în cazul gospodăriilor conduse de femei are loc o redistribuire a unei părţi din ponderea locuinţelor compuse din 3 camere, către locuinţe de dimensiuni mai mici: formate din 2 camere, care se întâlnesc în proporţie de 45,2% în cadrul acestei categorii de gospodării şi numai 1 cameră, cu o proporţie însă mult mai mică, de doar 10,7%. Locuinţele compuse din 3 camere continuă să deţină o pondere suficient de mare (31,0%), totuşi, şi în cazul gospodăriilor conduse de femei, comparativ cu 36%, în cazul gospodăriilor conduse de bărbaţi.

Criteriul numărului de camere ce compun locuinţa şi suplimentar lui, numărul de niveluri al clădirilor în care sunt situate locuinţele sunt cele care au fost avute în vedere în analiza statistică structurală a creşterii fondului locativ din anii ulteriori recensământului.

Structura stabilită după aceste două criterii evidenţiază o schimbare radicală de orientare în privinţa tipului de clădire în care sunt situate locuinţele şi în egală măsură, o schimbare a profilului distribuirii locuinţelor după numărul de camere.

Schimbarea structurală având drept criteriu numărul de camere ce compun locuinţa constă în dispariţia concentrării excesive a locuinţelor la un număr de 2 şi 3 camere, prin redistribuirea în proporţie însemnată, a ponderii acestor 2 categorii de locuinţe, deţinută în structura actuală a fondului locativ (72,6%), către locuinţe mai spaţioase: cu un număr de 4 camere (ponderea acestor locuinţe a crescut de la 11,9%, conform datelor recensământului, la 18,8% în creşterea fondului locativ în 2004) şi îndeosebi, 5 camere şi mai multe (a căror pondere a crescut de la 4,4% la 21,3%).

Tabelul nr. 4

Structura creşterii fondului locativ în 2004 după numărul de camere

	Total		**dincare:**			
			Urban		**Rural**	
	Nr. loc.	**%**	**Nr. loc.**	**%**	**Nr. loc.**	**%**
Total	30127	100	15874	100	14253	100
Cu o cameră	3224		2595	16,3	629	4,4
Cu 2 camere	7272	24,1	4330	27,3	2942	20,6
Cu 3 camere	7542	25,0	3042	19,2	4500	31,6
Cu 4 camere	5677	18,8	2642	16,6	3035	21,3
Cu 5 camere şi peste	6412	21,3	3265	20,6	3147	22,1

***Sursa**: Fondul de locuințe, 2005, INS, Bucureşti.*

Un fapt semnificativ pentru creşterea fondului locativ de dată recentă este concentrarea locuințelor formate dintr-o singură cameră (în 2004) în proporție de 80% în urban (foarte probabil prin construcția de garsoniere).

Concentrarea locuințelor de o cameră în rural, în proporție de 20% nu este îngrijorătoare, dar trebuie să fie preocupantă: o garsonieră de o cameră în urban poate fi startul firesc al unui tânăr absolvent, având în vedere şi frecvența mai mare a schimbului de locuință în urban; în schimb, startul în viață pentru o familie rurală, cu o locuință de o cameră, denotă o condiție cu totul precară de locuit.

Este suficient să privim comparativ locuințele cu o cameră din urban şi respectiv, rural prin prisma dotării cu utilități (care poartă marca mediului de rezidență) pentru a concluziona că locuința urbană prezintă un standard în jurul mediei urbane (aproximativ o situație de normalitate), în timp ce locuința rurală prezintă un standard caracteristic segmentelor de populație, situate la baza piramidei sociale.

Tabelul nr. 5

Structura creşterii fondului locativ în 2004 după numărul de niveluri al clădirilor

Total	**otal**		**din care:**			
			Urban		**Rural**	
	Nr. locuin-țe	**%**	**Nr. locuin-țe**	**%**	**Nr. locu-ințe**	**%**
	30127	100	15874	100	14253	100
parter	10653	35,4	2448	15,4	8205	57,6
parter +1	11316	37.6	5606	35,3	5710	40,1
parter+2	1975	6,5	1757	11,1	218	1,5
parter+3	2452	8,1	2332	14,7	120	0,8
parter+4	2459	8,2	2459	15,5	-	-
parter + 5 şi peste	1272	4,2	1272	8,0	-	-

***Sursa**: Fondul de locuințe, 2005, INS; Bucureşti.*

După numărul de niveluri al clădirilor în care sunt situate locuințele este evidentă concentrarea locuințelor terminate în 2004 în clădiri cu parter şi cu 1 etaj, la nivel de țară, în proporție de 72,9 % care se conturează a fi noua orientare în majorarea fondului locativ (vezi tabelul nr. 5).

Clădirile cu un etaj rămân preponderente şi în urban, cu o pondere de 35,3%. Ponderi de asemenea însemnate mai dețin în creşterea fondului locativ urban, clădirile cu parter şi deopotrivă, clădirile cu 3 şi 4 niveluri. Acestea din urmă dețin împreună o pondere de cca. 1/3 (30,2%), fiind imobile specifice mediului urban, dar cu un număr mult mai mic de niveluri, decât acelea din ansamblurile imobiliare construite în vechiul regim.

În rural preponderente sunt clădirile cu parter (57,6 %) dar secondate de clădirile cu un etaj (40 %), aceste două categorii de clădiri absorbind practic, întreaga creştere a fondului locativ rural (97,6 %).

2. STRUCTURA DE PROPRIETATE A FONDULUI LOCATIV

Problema proprietății asupra locuinței suscită un interes deosebit, în planul dezbaterii teoretice pentru că conturează un clivaj social evident, între cei care dețin şi care nu dețin o locuință proprietate privată.

Realizarea unei analize riguroase privind structura proprietății asupra locuinței, la scara întregii Europe este o întreprindere dificilă, în măsura în care există modele şi tipuri diferite de proprietate în diferite țări, cu obligațiile financiare care decurg din ele.

Prima precizare care se impune este diferența mare în privința ratei de proprietate privată asupra locuinței, între vechiul spațiu comunitar (EU15) şi spațiul est-european – delimitat de noile țări membre şi candidate – în favoarea acestuia din urmă.

În țările est-europene, în foarte multe cazuri, precum Estonia, Ungaria, Lituania, Slovacia, Slovenia, Bulgaria şi România rata de proprietate urcă peste 80 %, existând de la această regulă doar două excepții: Republica Cehă şi Letonia.

În schimb, în spațiul EU15 rata proprietății este de abia peste 70 %, în țări ca Irlanda, Italia, Luxemburg şi Spania şi nici o țară din EU15 nu excede rata de 80 %.

În tentativa de analiză întreprinsă la scara întregii Europe, în materialul documentar investigat, înainte de a se proceda la o inventariere a criteriilor de natură să inducă diferențierea ratei de proprietate are loc o analiză pe grupe de țări – EU15, EU25, NMS; CC3 – a regimului de ocupare şi a titlului sub care este deținută locuința, după natura obligațiilor financiare pe care le antrenează.

O primă delimitare apare în privința gradului de răspândire a “proprietății cu ipotecă “, care este foarte înalt în spațiul vest european şi foarte restrâns în partea de sud şi est a continentului. Explicația cea mai la îndemână este cu siguranță îndelungata tradiție în utilizarea creditului ipotecar în țările occidentale. În grupul noilor țări membre, doar Cipru prezintă o rată similară cu aceea înregistrată în vechiul spațiu comunitar, în privința acestui tip de proprietate.

Segmentul locuințelor închiriate are o mai largă răspândire în Franța, Grecia şi Turcia.

Olanda, Austria şi Regatul Unit se evidențiază în cadrul EU15 prin cele mai ridicate rate privind locuințele municipale, în timp ce Republica Cehă şi Letonia prezintă cele mai scăzute rate în această privință, în grupul noilor țări membre.

Acest tip de locuință este practic inexistent în țările candidate.

Acestea ca şi grupul noilor membre se caracterizează printr-un stadiu incipient al pieței locuințelor închiriate în regim privat.

Locuința ocupată cu titlu gratuit este rară pretutindeni, dar cu o frecvență ceva mai mare în Turcia, România, Lituania şi Portugalia.

În privința criteriilor susceptibile să inducă diferențieri sensibile ale ratei de proprietate, investigarea atentă a materialului documentar evidențiază drept prim criteriu mediul de rezidență şi asociat lui, statutul socio-profesional.

Astfel, proprietatea este mai răspândită în mediul rural şi în rândul grupului ocupațional care populează mediul rural, fermierii.

După statutul socio-profesional, a doua şi a treia rată de proprietate, ca nivel sunt deținute de manageri ("managers"), persoane cu o înaltă calificare şi specializare şi liber întreprinzătorii ("self- employed").

Un grup ocupațional care induce o delimitare netă între spațiul est şi vest european sunt muncitorii necalificați, care în țările est europene dețin o rată înaltă de proprietate asupra locuinței, peste 70 % şi care nu prezintă abateri mari în minus, față de media națională şi a altor grupuri ocupaționale.

În schimb, în spațiul vest european, aceştia au de departe cea mai scăzută rată de proprietate şi este caracterizată de mari abateri față de aceea a altor grupuri ocupaționale.

Răspândirea în proporție mai mare a proprietății asupra locuinței în mediul rural, tendință prevalentă în toate țările, cu excepția Letoniei şi Bulgariei se explică în esență, prin două rațiuni.

Cea dintâi ține de valoarea materială a proprietății şi solvabilitatea populației şi poate explica un nivel mai înalt al ratei de proprietate în rural, printr-un cost mai scăzut asociat acestui mediu de rezidență, în situația construirii sau achiziționării unei locuințe în regim de proprietate.

Cea de a doua rațiune este cantonată într-un registru complet diferit al vieții: acela al opțiunilor şi al strategiilor de viață, locuitorii citadini având un mult mai mare grad de mobilitate spațială – şi asociat lui o frecvență mai mare a schimbului de locuință – guvernat în principal de rațiuni de ocupare.

Astfel se explică o înclinație mai scăzută a acestora de a deține în mod statornic, o locuință în regim de proprietate, comparativ cu fermierii, foarte legați de pământ.

În măsura în care valoarea materială mai scăzută a proprietății în rural a constituit cea dintâi rațiune ce explică rata mai înaltă de proprietate, asociată acestui mediu de rezidență este de aşteptat ca datele existente să certifice o corelație puternică între proprietate şi nivelul venitului familial.

De fapt, efectul venitului trebuie privit conjugat cu efectul vârstei, mai precis o anumită poziție în ciclul de viață, care înseamnă o perioadă anterioară mai îndelungată sau mai scurtă, în care s-a putut economisi, pentru a se putea curent investi.

Ambele corelații, între proprietate pe de o parte şi nivelul venitului familial şi respectiv, vârstă pe de altă parte se verifică în cele mai multe dintre țările EU15.

În schimb, în spațiul estic, delimitat de grupul noilor țări membre şi candidate această corelație este practic inexistentă, cu două excepții: Polonia şi Cipru.

Spațiul est european se caracterizează printr-o situație aparent paradoxală: o rată foarte înaltă a locuințelor proprietate privată, în multe cazuri peste 80 %, superioară celei din spațiul vestic, care coexistă cu o piață subdezvoltată a locuințelor închiriate în sistem privat.

Pe de o parte această situație aparent paradoxală, constând în tendința de primat al proprietății private în societate, care se regăseşte în spațiul estic în rata foarte înaltă a locuințelor proprietate privată, dar nu se regăseşte în stadiul incipient al pieței private a locuințelor închiriate, ca şi delimitarea netă între spațiul estic şi vestic, în privința ratei proprietății private asupra locuinței în rândul muncitorilor necalificați au o explicație foarte uşor de decelat.

Este suficient să aruncăm o privire retrospectivă asupra modului în care a fost generat parcul imobiliar în spațiul est european şi deopotrivă să avem în vedere, contextul economic şi social cu evidente trăsături distincte în cele două spații, inclusiv inițiativa comună în țările est europene de privatizare a fondului locativ de stat.

Parcul imobiliar, îndeosebi citadin, în țările est europene a fost generat printr-un proces de industrializare şi standardizare a construcției de locuințe, caracterizat de ritmuri înalte, care a indus o mare nivelare a consumului de locuință, accesibil pe această cale populației majoritare.

Dacă adăugăm la această dominantă a consumului de locuință, facilitățile deosebite create în momentul de start al noului regim, pentru cumpărarea locuințelor din fondul locativ de stat devine pe deplin explicabilă proporția foarte înaltă de proprietari în spațiul estic, atât la nivel național cât şi în rândul unor grupuri ocupaționale, precum muncitorii necalificați, care în societățile bazate pe un mecanism de piață cu tradiție sunt în general, în virtutea calificării lor mai slabe, defavorizați pe piața muncii.

Aşadar, locuința de dimensiune şi standard modest, cu un rabat calitativ încă din start, care însă nu coboară în cele mai multe cazuri sub nivelul decenței şi larg accesibilă populației majoritare a definit consumul egalitar în domeniul habitatului în țările comuniste, care a fost transferat aidoma în noua societate bazată pe mecanismul de piață în germene.

În acord cu noul eşafodaj ideologic s-a schimbat doar regimul de ocupare a locuinței, din locuință închiriată de la stat în locuință proprietate privată (pentru aproape întreg fondul locativ în România), schimbare posibilă datorită facilităților enorme – create în vederea cumpărării locuințelor de către chiriaşi – adaptate venitului şi economiilor modeste, deținute la CEC, în momentul de

start al regimului de către marea masă a populației, care pe această cale a devenit practic beneficiara unui act de justiție socială, constând în însuşirea unei părți din avuția generată prin eforturile de acumulare ale statului socialist, în schimbul unei poveri financiare relativ uşor de suportat.

Tabelul nr. 6

Structura proprietății fondului locativ (locuințe ocupate)

	Toatele formele de proprietate		Prop. locuințelor şi a persoanelor pe forme de proprietate (%)							
			Proprietate privată		Proprietate de stat		Proprietate de grup		Proprietatea cultelor religioase	
	Număr locuințe	Număr persoane	Loc.	Pers.	Loc.	Pers.	Loc.	Pers.	Loc.	Pers.
Rom.	7165792	21345033	97,2	96,9	2,6	2,9	0,07	0,07	0,13	0,12
Urban	3893839	11152099	95,9	95,4	3,8	4,4	0,10	0,10	0,12	0,10
Rural	3271953	10192934	98,6	98,5	1,2	4,1	0,04	0,04	0,14	0,13

***Sursa**: Recensământul populației şi al locuințelor, martie 2002, INS; Bucureşti.*

Citirea proporțiilor proprietății private, atât pe ansamblul fondului locativ, cât şi pe medii de rezidență – urban, rural – nu este decât o ilustrare, pe cazul României, a efectului unui proces de mare amploare şi impact social, comun întregului spațiu est european, privatizarea fondului locativ de stat, cea mai adâncă prefacere în domeniul habitatului intervenită în aceste țări, după momentul schimbării de regim.

Privatizarea în masă a fondului locativ de stat a constituit poate cea mai eficientă formă de convertire a proprietății socialiste în proprietate privată, cel puțin în România, prin care conform accepției unanime din studiile consacrate habitatului în plan internațional se creează o nouă relație între individ şi locuința sa, acesta fiind responsabilizat în mai mare măsură şi punându-se astfel, bazele unei mai eficiente implicări în vederea prevenirii deprecierii capitalului, asupra căreia nu mai planează decât riscul temporar, al unei capacități reduse de economisire şi investire a populației.

3. STANDARDUL LOCUINȚEI

Atât în materialele documentare, apărute sub egida UNCHS care identifică coordonatele definitorii ale standardului locuinței, cât şi în anchetele şi analizele întreprinse la nivel regional (UE), în vederea caracterizării standardului locuinței în Europa se consideră că evaluarea condițiilor de locuit pleacă de la dimensionarea şi compartimentarea spațiului locuibil, dar este dată în şi mai mare măsură de coordonatele definitorii ale standardului locuinței care constau în esență în:

- prezența sau absența unor probleme care pot afecta grav standardul locuinței precum, igrasie în pereți, podele, fundație, scurgeri de apă prin acoperiş şi putrezirea lemnăriei (ferestre, uşi, podele);
- prezența în interiorul locuinței a unor dotări strict necesare traiului civilizat, cum sunt baia şi grupul sanitar (closetul cu apă).

În deschiderea analizei standardului locuinței la nivel european se impune precizarea că standardul locuinței, în mai mare măsură decât spațiul locuibil alimentează delimitarea deja cunoscută, în planul ansamblului condițiilor de viață care se impune şi în planul condițiilor de locuit, între vechiul spațiu comunitar şi spațiul est european delimitat de noile țări membre şi candidate.

Această delimitare între cele două spații europene se fundamentează pe următoarele aspecte:

- un standard relativ omogen al locuinței, care variază foarte puțin în interiorul EU15;
- frecvența cu care sunt raportate nemulțumirile privind insuficiența spațiului şi standardul locuinței, mult mai redusă în EU15.

În spațiul est european (NMS şi CC3) caracteristica este o proporție mult mai ridicată a gospodăriilor care se confruntă cu aceste deficiențe ce marchează standardul locuinței, mergând până la acutizarea condițiilor de locuit în Țările Baltice şi Turcia, cărora li se alătură cu un tablou similar România, Polonia şi Bulgaria.

Doar două țări din spațiul est european, Republica Cehă şi Slovenia încheie practic plutonul EU15, cu un standard al locuinței similar acestor state.

De la standardul omogen şi ridicat al locuinței ce caracterizează EU15 nu se abate decât Portugalia, unde frecvența cu care se înregistrează aceste deficiențe ce marchează standardul locuinței este asemănătoare celei din spațiul est european (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Proporția gospodăriilor afectate de deficiențe ale locuințelor

	1	**2**	**3**	**4**	**5**
AUSTRIA	14	5	8	1	5
Belgia	14	9	13	3	9
Danemarca	19	5	11	1	7
Finlanda	22	8	15	2	10
Franța	21	11	14	1	12
Germania	11	4	10	1	5
Grecia	21	11	19	4	13
Irlanda	17	9	13	2	10
ITALIA	20	12	13	1	11
Luxemburg	25	5	7	n.a.	n.a.
Olanda	16	9	11	2	7
Portugalia	25	16	40	5	24
Spania	14	5	14	2	7
SUEDIA	20	2	6		1
Regatul Unit	22	7	8	1	7
CIPRU	17	15	20	4	17
Republica Cehă	15	6	13	5	9
Estonia	30	40	31	17	36
Ungaria	18	24	15	8	17
Letonia	29	32	29	20	31
Lituania	26	35	19	25	30
Malta	13	21	31	1	19
Polonia	30	28	21	11	25
Slovacia	13	41	13	7	20
Slovenia	15	14	13	5	11
BULGARIA	21	19	25	30	26
România	28	30	29	39	35
Turcia	33	31	31	11	31
CC3	**31**	**30**	**30**	**21**	**32**
NMS	**24**	**25**	**19**	**10**	**22**
EU15	**17**	**8**	**12**	**1***	**9***
EU25	**18**	**11**	**13**	**3***	**11***

***Sursa**: EQLS 2003.*

**Luxemburgul este exclus din media EU15 şi EU25 din cauza faptului că datele privind closetul cu apă în interior sunt inadecvate.*

Legenda:

1. *Insuficiența spațiului.*
2. *Putrezirea lemnăriei (uşi, ferestre, pardoseli).*
3. *Igrasie.*
4. *Lipsa closetului cu apă în interiorul locuinței.*
5. *Cel puțin două probleme.*

Dacă avem în vedere criteriile de natură să inducă diferențierea proporției gospodăriilor ce declară existența unor asemenea deficiențe marcând standardul locuinței se impune a avea în vedere în primul rând statutul socio-profesional.

În mod firesc, cel mai puțin afectați vor fi profesioniştii cu o înaltă calificare şi specializare ("professionals") şi liber – întreprinzătorii ("self-employed") şi în mai mare măsură muncitorii, în special cei necalificați.

Este o tendință cu caracter universal, care se verifică în egală măsură în ambele spații, atât occidental cât şi est european.

Singura abatere de la această tendință generală se înregistrează în Danemarca, Finlanda, Belgia şi Franța, unde liber-întreprinzătorii nu mai figurează între categoriile privilegiate sub aspectul condițiilor de locuit.

Dacă avem în vedere drept criteriu de diferențiere aria rezidențială şi nivelul venitului familial, fără a avea pretenția identificării unor corelații puternice, cu caracter universal suntem constrânşi să recunoaştem că mediul rural, în spațiul est european şi Turcia este în mult mai mare măsură afectat, sub aspectul standardului locuinței, şi deopotrivă gospodăriile ce dispun de niveluri inferioare de venit, îndeosebi în Țările Baltice.

În analiza întreprinsă la nivel european pentru caracterizarea condițiilor de locuit, o greutate specifică mare în aprecierea standardului locuinței este atribuită existenței în interiorul locuinței a unor dotări considerate strict necesare unui trai decent, precum grupul sanitar (closetul cu apă), în măsura în care condiția existenței în interiorul locuinței a altor dependințe, precum baia este îndeplinită probabil cu o mare frecvență.

Echiparea locuinței cu aceste dotări strict necesare unui trai civilizat reprezintă practic vectorul de diferențiere, între spațiul vechi occidental şi spațiul est european, sub aspectul standardului locuinței, puternic grevat în zona rurală, în cel de al doilea.

În afara acestei delimitări majore între EU15 şi NMS/CC3, în interiorul fiecărui grup de țări există diferențieri mai mari sau mai mici.

Gradul de omogenitate este evident în EU15, unde doar Portugalia, Grecia şi Belgia prezintă proporții mai ridicate, dar nu peste 5%, ale gospodăriilor private de existența grupului sanitar în interiorul locuinței.

În cel de al doilea grup de țări, doar câteva – Malta, Cipru, Republica Cehă şi Slovenia – înregistrează proporții mai scăzute şi aproximativ egale, ale gospodăriilor private de existența în interiorul locuinței a grupului sanitar, în restul țărilor proporțiile fiind mult mai mari.

Dacă vectorul de diferențiere, sub aspectul standardului locuinței, între spațiul est şi vest european este echiparea locuinței în interior cu aceste dotări strict necesare traiului decent, criteriul de natură să inducă diferențierea este mediul de rezidență: dacă în EU15 diferența pe medii, sub acest aspect este nesemnificativă, spațiul est european este marcat de o mare discrepanță în privința standardului locuinței, pe medii de rezidență, în defavoarea zonei rura-

le[1], ce ar trebui să intre în atenția factorilor sociali responsabili, în vederea îmbunătățirii condițiilor de locuit.

Cele mai ridicate proporții ale gospodăriilor rurale private de existența closetului cu apă în interiorul locuinței se înregistrează în Lituania, Bulgaria, şi România, dar şi în Letonia, Estonia, şi Turcia.

Tabelul nr. 8

Proporția gospodăriilor care nu dispun de closet cu apă în interiorul locuinței, după vârsta respondenților şi aria de rezidență

	Total	Vârsta					Aria de rezidență	
		18-24	25-34	35-49	50-64	65+	Rural	Urban
CC3	21	15	18	20	26	35	48	7
NMS	10	6	9	9	12	14	15	6
EU15	1	1	1	1	2	2	2	1
EU25	3	2	2	2	3	4	4	2

Sursa: *EQLS 2003*

În afara mediului de rezidență un alt criteriu puternic de natură să inducă diferențieri în câmpul condițiilor de locuit este vârsta.

Dacă spațiul locuibil tinde să fie mai degrabă excedentar odată cu înaintarea în vârstă, standardul locuinței este în bună măsură afectat de capacitatea redusă de investire a celor care ies din viața activă, îndeosebi în societățile mai sărace.

Aceasta este o realitate pentru țări ca Letonia, Estonia, Lituania, Bulgaria şi România.

În ceea ce priveşte criteriul venitului este de aşteptat ca lipsa acestor dotări în interiorul locuinței să înregistreze o frecvență foarte redusă în quartila superioară.

Dar nici măcar această situație firească nu caracterizează țări ca Estonia, Letonia şi România, unde chiar şi cele mai prospere categorii ale populației sunt private în proporție însemnată (în România această proporție este de 20%) de existența grupului sanitar în interiorul locuinței.

În România, fondul locativ privit prin prisma dotării cu baie şi closet cu apă în interiorul locuinței se încadrează perfect în caracteristica definitorie a spațiului est european, constând în proporții foarte distonante pe medii de rezidență.

---

[1] *Proporția citată pentru România, în analiza întreprinsă la nivel european (50%), reprezentând gospodăriile private de grup sanitar în interiorul locuinței, în zona rurală este mult inferioară celei rezultate din calcule proprii, pe baza datelor Recensământului populației şi locuințelor din 2002 (doar 8,5% din gospodării dispuneau de closet cu apă în interiorul locuinței în rural). Conform anchetelor desfăşurate ulterior recensământului, proporția acestor gospodării a crescut la 11,6% în rural.*

Conform calculelor bazate pe datele Recensământului din 2002, closetul cu apă în interiorul locuinței este o realitate pentru 8,5% dintre gospodăriile rurale din România, iar baia în interiorul locuinței pentru 12,3% dintre ele. Aceleaşi proporții, în mediul urban sunt însă prin comparație, covârşitor de mari: 83,1% pentru grupul sanitar şi 83,4% pentru baie.

Media calculată la nivelul întregului fond locativ pentru aceste două dotări situate în interiorul locuinței este foarte modestă, de 49,0% şi respectiv, 51,0% (tabelul nr. 9).

Dacă avem în vedere drept criteriu de diferențiere forma de proprietate, în privința dotării locuințelor cu grup sanitar şi baie în interiorul lor vom putea constata că poate fi un criteriu înşelător.

Proporțiile mai mari ce caracterizează proprietatea de stat, pentru locuințele dotate cu grup sanitar şi baie în interior se datorează faptului că proprietatea de stat este concentrată în proporție de 80% în urban şi poartă astfel marca mediului de rezidență, în privința acestor dotări.

Conform rezultatelor anchetelor desfăşurate ulterior recensământului aceste proporții sunt uşor amendate: 54,8% din totalul gospodăriilor dispun de baie sau duş în interiorul locuinței, dar proporția este de 84,5% în urban şi numai 16,4% în rural; grupul sanitar este situat în interiorul locuinței în numai 11,7% dintre gospodăriile rurale, dar proporția este de 83,5% pentru gospodăriile urbane.

Tabelul nr. 9

Locuințe ocupate, după dotarea cu instalații şi dependințe, pe forme de proprietate şi medii

%

Dotarea cu instalații şi dependințe	Total	Forma de proprietate		Mediul de rezidență	
		Privată	De stat	Urban	Rural
România – locuințe ocupate	100	97,2	2,6	54,3	45,7
Locuințe cu instalație de alimentare cu apă:	72,6	72,1	89,6	96,2	44,6
– din rețea publică	56,4	55,6	81,8	91,4	14,7
– în sistem propriu	16,2	16,5	7,8	4,8	29,9
Locuințe cu instalație de canalizare, din care:	54,8	54,3	75,7	88,4	15,0
– rețea publică	46,3	45,7	68,9	82,9	2,7
– sistem propriu	8,1	8,1	6,0	5,1	11,6
Locuințe cu bucătărie	91,2	91,5	82,0	96,2	85,2
situată în locuință	8o,9	81,0	78,1	93,4	66,0
Locuințe cu baie	52,3	52,0	63,7	85,1	13,2
situată în locuință	51,0	50,8	55,1	83,4	12,3
Locuințe cu closet cu apă	52,3	51,6	76,2	87,4	10,5
situat în locuință	49,0	48,7	58,7	83,1	8,5

***Sursa**: Recensământul populației şi al locuințelor, martie 2002, INS, p. 268-269, 272, 273, 276, 277.*

În privința problemelor sau deficiențelor locuințelor, conform rezultatelor anchetelor (ACOVI), gospodăriile din România sunt nemulțumite în primul rând de insuficiența spațiului (51% dintre gospodăriile urbane, 34% dintre gospodăriile rurale şi 44% din totalul gospodăriilor) şi de lipsa unei încălziri adecvate (33% în urban, 31% în rural şi aproximativ 1/3 din ansamblul gospodăriilor).

Aceste proporții nu sunt neglijabile, dar nici de natură să conducă la acutizarea condițiilor de locuit pe segmente importante ale fondului locativ şi la caracterizarea în proporție însemnată a locuințelor drept insalubre.

Imperativul momentului în România pentru fondul său locativ este asimilarea tendinței de modernizare manifestă în aria țărilor CEE, după criza energetică, sub forma modernizării termotehnice a clădirilor în care sunt situate locuințele.

În plus, având în vedere specificitatea spațiului național, de producere cu o anume periodicitate a unor cataclisme naturale precum cutremure de pământ şi alunecări de teren se impune în egală măsură consolidarea antiseismică, îndeosebi a clădirilor cu un grad mai mic de rezistență, datând din perioada anterioară sfârşitului celui de al doilea război mondial.

CONCLUZII

Din perspectiva unui plan înalt de generalizare se impun a fi subliniate doar câteva trăsături definitorii ale condițiilor de locuit, pentru fiecare din grupele de țări avute în vedere în analiza noastră, ca termen comparativ pentru spațiul național: EU15, NMS, CC3.

În primul rând este absolut evidentă delimitarea netă între spațiul vechi comunitar şi spațiul est european – incluzând noile țări membre şi candidate – în privința tuturor coordonatelor habitatului: spațiul locuibil, standardul locuinței, rata şi valoarea proprietății.

În al doilea rând, într-o analiză comparativă, în afara acestei dihotomii EU15-NMS/CC3 nu pot fi trecute cu vederea nici diferențierile existente în cadrul fiecăreia dintre aceste grupe de țări, uneori foarte importante.

Astfel, în spațiul vechi comunitar (EU15) indicatorii spațiului locuibil induc o delimitare indiscutabilă între țările din partea de nord şi vest a continentului (Regatul Unit, Danemarca, Franța şi Irlanda) caracterizate printr-o situație favorabilă şi cele din partea de sud.

În schimb, standardul locuinței este mult mai omogen în EU15, cu o singură excepție, Portugalia care în această privință prezintă un tablou mai degrabă similar țărilor est europene.

În cadrul acestora din urmă, țări noi membre şi candidate considerate la un loc, la un capăt al scalei condițiilor de locuit se situează Țările Baltice cu condiții extrem de modeste, cărora se alătură cu un tablou similar Turcia, România, Polonia şi Bulgaria. La celălalt capăt al scalei se situează Republica Cehă şi Slovenia care practic, prin caracteristicile standardului locuinței încheie plutonul statelor din EU15.

În afara acestor diferențieri aproape inevitabile între țări, cu o greutate specifică mai mare sau mai mică am considerat şi am evidențiat ca obligatorie delimitarea între spațiul occidental şi cel est european care îşi are sorgintea în modul în care a fost generat fondul locativ: cine s-a implicat mai mult – sectorul public sau privat – decurgând de aici regimul de ocupare preponderent asupra locuinței – locuință proprietate sau închiriată de la stat, în ce ritm s-a construit şi cu ce preocupare pentru calitate.

De fapt, consumul de locuință, nefiind decât un segment al consumului poartă puternic amprenta caracterului consumului în ansamblul său, în fiecare din cele două spații: în spațiul occidental, solvabilitatea diferențiată a segmentelor de populație a constituit premisa promovării unui consum diferențiat, cu o creştere îndeosebi calitativă practic nelimitată, în timp ce în țările est europene, timp de aproape o jumătate de secol consumul a fost puternic uniformizat, încât să nu ridice probleme mari de solvabilitate nici la baza piramidei sociale.

Acest caracter al consumului în ansamblu, diferenţiat sau uniformizat se regăseşte în consumul de locuinţă în forma următoare.

Dacă în spaţiul occidental, creşterea standardului locuinţei şi a valorii materiale a proprietăţii, cel puţin pentru o fracţiune a fondului locativ este practic nelimitată, în ţările est europene aceste coordonate definitorii ale habitatului – standardul şi valoarea proprietăţii vor fi limitate pentru cea mai mare parte a fondului locativ, pe un orizont previzibil.

Explicaţia rezidă şi într-o capacitate de investire mai mică, atât a sectorului privat cât şi a celui public, dar mai ales în caracterul de durată al substituirii fondului locativ existent, îndeosebi citadin – caracteristică firească pentru acest segment al consumului, generat în cadrul procesului de industrializare şi standardizare a construcţiei de locuinţe, în perioada socialistă şi în consecinţă, purtând puternic amprenta consumului egalitar, manifest îndeosebi sub forma limitării creşterii acestor două coordonate ale locuinţei – standardul şi valoarea proprietăţii.

În măsura în care rezultanta în plan social a funcţionării mecanismului economic va fi diferenţierea posibilităţilor de consum în sectorul privat, în mod inevitabil va apare un segment de marginalizaţi social, fie şi cu frecvenţă redusă, a căror insolvabilitate va avea impact profund în domeniul habitatului, fie sub forma incapacităţii de investire într-o locuinţă existentă, fie sub forma imposibilităţii achiziţionării unei locuinţe noi.

Este evident faptul că concentrarea acestei populaţii cu grave probleme de solvabilitate nu se va face în arii rezidenţiale de lux, ci în cartiere dominate de locuinţe ce oferă condiţii precare de locuit, mergând până la locuinţe insalubre, ceea ce constituie deja nuclee pentru conturarea cunoscutelor focare de probleme sociale, care pe această cale pot să nu mai fie străine spaţiului naţional.

Astfel, pe măsură ce va prinde contur polarizarea socială se va şterge caracterul egalitar al consumului de locuinţă şi va deveni funcţională corelaţia între statutul socio-economic al populaţiei ce are asociat un anumit venit familial, pe de o parte şi starea locuinţei şi a ariei rezidenţiale în ansamblu, pe de altă parte.

Concret, considerăm că politica viitorului în domeniul habitatului în România trebuie să aibă următoarea orientare:

Pe de o parte să asimileze tendinţele de modernizare manifeste în aria CEE, aşa cum se întâmplă deja, însă cu rezultate timide, sub forma modernizării termotehnice a clădirilor şi impusă de specificitatea spaţiului naţional, deopotrivă consolidarea antiseismică a acestora.

Pe de altă parte, politica în domeniul habitatului trebuie să fie una preventivă în următoarele direcţii:

- să contracareze sau mai degrabă să limiteze amploarea generării ariilor rezidențiale problemă, mai sus amintite, soluționarea acestei problematici complexe făcând obligatorie concertarea acțiunii unor instrumente ce depăşesc politica în domeniul habitatului şi aparțin sferei largi, a politicii sociale;
- să fundamenteze orientarea, de la variante de susținere financiară a procesului până la stil arhitectonic în mediul citadin şi rural şi deopotrivă, ritmul în care se va face substituția fondului locativ.

Această ultimă direcție de orientare a politicii în domeniul habitatului considerăm că îşi găseşte justificarea în următoarea stare de fapt.

Având în vedere ritmul înalt atins în construcția de locuințe în anumite perioade care a generat deodată, fracțiuni importante ale fondului locativ, chiar în condițiile unei uzuri normale a structurii fizice existente este posibil ca şi deprecierea avansată să se instaleze tot deodată asupra acestor segmente majoritare ale fondului locativ, ceea ce ar putea induce un efort investițional considerabil la scara întregii societăți – în primul rând din partea sectorului privat, dar care să fie puternic susținut de cel public – în vederea unei substituții de proporții a parcului imobiliar.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

Trends in Europe and North America, U.N., New York and Geneva, 2003;

UNCHS (HABITAT) The State of the World's Cities, 2001;

EC, The social situation in the Europea Union (diferiți ani);

www.eurofound.eu.int.publications/files/E70410EN.pdf. European Fundation for the improvement of Living and Working Conditions. Quality of life in Europe. First results of a new pan-European Survey;

EUROSTAT – Demographic and social statistics (diferiți ani);

UN/CEE, Strategie de la CEE por une qualite de vie durable dans les etablissements humains en XXI siecle, Geneve ;

UNICEF, INS, *Tendințe sociale*, Bucureşti, (diferiți ani);

UNDP, Human Development Report (diferiți ani);

WB, *World Development Indicators* (diferiți ani);

Recensământul populației şi al locuințelor, martie 2002, INS, Bucureşti;

Fondul de locuințe 2005, INS, Bucureşti;

Ancheta asupra condițiilor de viață, diferiți ani, INS, Bucureşti.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 204/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

FORȚA DE MUNCĂ ÎN ROMÂNIA PERFORMANȚE ŞI CONSTRÂNGERI DIN PERSPECTIVA ADERĂRII

dr. Diana PREDA

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONSIDERAȚII PRELIMINARE

Procesele de transformare pe care le parcurg în ultimii ani politicile de ocupare a forței de muncă, atât în România, cât şi în Uniunea Europeană sau chiar la nivel internațional, prin amploarea lor, prin faptul că asimilează obiective şi măsuri inovative fără corespondent în perioadele anterioare, prezintă caracteristici care le apropie de ceea ce s-ar putea numi o revoluționare a modului de gestionare a pieței muncii.

Concepția unor astfel de politici fiind de dată relativ recentă, analiza rezultatelor de până acum şi a posibilităților de adaptare şi îmbunătățire a lor este încă abia la început.

La nivel european, ocuparea forței de muncă face obiectul multor documente programatice, între care se disting ca importanță Agenda Lisabona, Strategia Europeană a Ocupării, Planurile Comune de Acțiune etc.

Printre momentele-cheie care au condus ia cristalizarea actualei concepții a UE privind ocuparea forței de muncă se numără *Carta Albă a Ocupării: Creştere, Competitivitate, Ocupare* (Luxemburg 1994), Tratatul de la Amsterdam 1997, Consiliul European extraordinar asupra ocupării, de la Luxemburg (noiembrie 1997), Consiliul European de la Lisabona (martie 2000) etc.

Pornind de la premisa că "nici un progres nu se realizează automat: el necesită organizare, un angajament şi o acțiune concertată", Uniunea Europeană şi-a fixat ca obiectiv central, încă din anul 2001, **"crearea condițiilor propice ocupării depline, într-o societate fondată pe cunoştințe".** Strategia globală vizează un set de mai multe obiective orizontale, care se fundamentează pe patru piloni:

I. Îmbunătățirea capacității de inserție profesională, prin:

- Concentrarea eforturilor asupra şomajului la tineri şi asupra celui de lungă durată; statele membre se angajează să ofere **o nouă** şansă fiecărui şomer – prin formari, reconversie, consiliere individuală – **de** a **se integra efectiv pe piața muncii, înaintea trecerii a 6 luni de şomaj** în cazul tinerilor, respectiv **12 luni** în cazul adulților;
- Un mediu mai favorabil ocupării: prestații sociale, impozite şi sisteme de formare; reforma sistemelor de indemnizare şi impozitare, pentru eliminarea sărăciei şi stimularea şomerilor **şi a celor inactivi** pentru căutarea unui loc de muncă; creşterea ponderii măsurilor active (minimum 20%) şi a nivelului acestora la un şomer;
- Punerea în aplicare a unei politici vizând **prelungirea vieții active;** orare flexibile, educație şi formare complementară destinată adulților;
- Dezvoltarea competențelor pentru noua piață a muncii, având la bază **educația şi formarea pe toată durata** vieții; asigurarea unor cunoştințe de bază pentru tineri, mai ales în domeniul tehnologiei informați-

lor şi al limbilor străine; eradicarea analfabetismului; până în 2010, **reducerea la jumătate a numărului tinerilor care nu-şi continuă pregătirea după absolvirea primului ciclu al învăţământului secundar; accesul adulţilor la o formă de pregătire continuă,** urmând ca, până în 2010, **ponderea acestora să atingă minimum 10%; accesul la internet al tuturor aşezămintelor de învăţământ şi formare, până la finele anului 2001**;

- Politici active destinate unei mai bune medieri pe piaţa muncii şi prevenirii şi **eliminării penurie) de calificări,** a situaţiilor în care patronii nu au solicitanţi pentru locurile de muncă oferite, care se multiplică în contextul conjuncturii economice favorabile;
- Lupta împotriva discriminării şi promovarea integrării sociale prin accesul la un loc de muncă;

II. Dezvoltarea spiritului întreprinzător şi crearea de locuri de muncă, prin:

- Sprijinirea noilor firme în iniţierea şi gestionarea activităţilor; reducerea cheltuielilor generale şi a celor administrative legate, mai ales, de înfiinţarea unei noi activităţi şi de noi angajări; **formarea şefilor de întreprindere şi a lucrătorilor independenţi;** descurajarea muncii la negru, inclusiv prin reforme fiscale care să incite transformarea acesteia într-o ocupare normală;
- Noi posibilităţi de ocupare, într-o societate a cunoştinţelor şi a serviciilor, cu accent special pe **informaţii şi mediu;**
- Acţiuni locale pentru ocupare;
- Reforme fiscale în favoarea ocupării şi formării; modificare de sens în domeniul fiscal, prin **relaxarea fiscalităţii şi a prelevărilor obligatorii legate de utilizarea forţei de muncă, în vederea stimulării investiţiei în capitalul uman;** investigarea oportunităţii introducerii unui **nou tip de fiscalitate, care să reorienteze impozitarea către energie şi emisiile poluante;**

III. încurajarea întreprinderilor şi a salariaţilor pentru sporirea capacităţii de adaptare, prin:

- Modernizarea organizării muncii; orare suple; **echilibru între flexibilitate şi securitate (calitate) a ocupării;**
- Susţinerea capacităţii de adaptare a salariaţilor în cadrul întreprinderii, **pe fondul educaţiei şi formării pe toată durata vieţii; *fiecărui angajat* i se va acorda posibilitatea să dobândească cunoştinţele de bază**
  necesare în societatea informaţiilor;

IV. Consolidarea politicilor de egalitate a şanselor între femei şi bărbaţi, prin:

- Preocuparea pentru integrarea femeilor şi pentru egalitatea şanselor între femei şi bărbaţi;

- Combaterea discriminării dintre bărbaţi şi femei;
- Consiliere pentru viaţa profesională şi cea familială.

Angajamentul luat de statele membre, de asigurare a ocupării depline, va determina atingerea unei rate de ocupare a populaţiei în vârstă de muncă de 70% (60% în cazul femeilor) până în 2010, comparativ cu 61,5% în 1998, sau cu 62,2% în 1999.

În afara acestor obiective, Consiliul European de la Stokholm, din 2001, a fixat ca obiective intermediare pentru anul 2005 o rată de ocupare de 67% pe ansamblul populaţiei în vârstă de muncă, respectiv de 57% pentru femei. Tot atunci, statele membre UE şi-au propus ca ţintă pentru anul 2010 atingerea unei rate de ocupare a populaţiei din grupa de vârstă 55-64 ani de 50%.

În conformitate cu Strategia de la Lisabona (martie 2000), liniile directoare ale Strategiei Europene a Ocupării adoptate în anul 2003 au în vedere trei obiective majore:

I. Ocupare deplină;
II. Calitatea şi productivitatea muncii;
III. Întărirea coeziunii şi incluziunii sociale.

Fără a renunţa la vreunul dintre obiectivele anterioare, ţintele revizuite în 2003 ale Strategiei Europene a Ocupării pun accentul pe:

• oferirea unui noi şanse pentru fiecare şomer în termen de cel mult şase luni în cazul tinerilor, 12 luni în cazul adulţilor, sub forma unor cursuri de calificare, recalificare, stagii de practică, un loc de muncă sau un alt tip de măsură activă, în paralel cu asistarea acestor persoane pentru găsirea unui loc de muncă;

• participarea a cel puţin 25% din şomerii de lungă durată ia cel puţin o măsură activă, sub formă de cursuri de calificare, recalificare, stagii de practică, un loc de muncă sau un alt tip de măsură pentru creşterea şanselor de ocupare, având ca obiectiv atingerea unui nivel egal cu media celor mai bine poziţionate trei ţări membre;

• posibilitatea efectivă ca toţi cei aflaţi în căutarea unui loc de muncă să fie informaţi cu privire la toate posturile vacante intermediate prin serviciile publice de ocupare ale statelor membre;

• creşterea cu cinci ani a vârstei de ieşire de pe piaţa muncii, până în 2010 (pornind de la 59,9 ani în 2001);

• cel puţin 90% din copiii cu vârste cuprinse între 3 ani şi vârsta legală de intrare în învăţământ vor benefica de îngrijire şi asistenţă, acelaşi lucru fiind valabil pentru cel puţin 33% din copiii sub 3 ani;

• o rată medie de abandon şcolar mai mică de 10% la nivelul întregii UE;

• până în 2010, minimum 85% din tinerii cu vârste până la 22 de ani vor absolvi cei puţin învăţământul secundar;

• rata de participare la învăţarea continuă va atinge minimum 12,5% din populaţia adultă în vârstă de muncă (25-64 de ani).

Ocuparea deplină a forței de muncă reprezintă doar unul dintre obiectivele majore ale Uniunii Europene în domeniul pieței muncii, la care a subscris şi România, prin Planul National de Acțiune pentru Ocuparea Forței de Muncă (PNAO).

În vederea atingerii obiectivelor asumate prin PNAO, România, care se confruntă în multe privințe cu dezechilibre ale pieței muncii mult mai mari comparativ cu Uniunea Europeană (rate de activitate şi ocupare totală net inferioare, supradimensionare a ocupării în agricultură, încetinire şi subdimensionare a mecanismului de formare continuă a forței de muncă, productivitate valorică slabă, salarii sub limita de subzistență etc.), are nevoie de o politică economică cu adevărat revoluționară pentru ca racordarea sa la piața unică să conducă la maximizarea efectelor benefice şi minimizarea celor nefavorabile.

Perpetuarea subutilizării resurselor umane ale țării, menținerea decalajelor în materie de productivitate şi salarii etc. reprezintă încă pericole pentru România – numeroşi analişti economici şi cercetători continuă să tragă semnale de alarmă în acest sens – ale căror consecințe majore se vor repercuta nu doar asupra funcționării pieței muncii ca atare, ci şi asupra celorlalte obiective economice generale.

Din punctul de vedere al măsurabilității lor, obiectivele Strategiei Europene a Ocupării sunt mult mai clare în ceea ce priveşte ***latura cantitativă*** a ocupării: atingerea unei rate totale de ocupare a populației de vârstă aptă de muncă de 70% în 2010 (67% în 2005), o rată de ocupare a femeilor de vârstă aptă de muncă de 60% în 2010 (57% în 2005), respectiv o rată de ocupare a populației în vârstă de 55-64 de ani de 50% în 2010.

În ceea ce priveşte însă ***latura calitativă*** a ocupării (mai precis, obiectivele II şi III), aceasta este mult mai dificil de comensurat şi de urmărit îndeaproape. Obiectivele II şi III nu pot fi comensurate apelând la un simplu indicator; mai mult decât atât, chiar un set complet de indicatori care să măsoare gradul de îndeplinire a acestor două obiective este greu de imaginat şi nu ar putea fi niciodată considerat ca exhaustiv. O astfel de situație se justifică şi prin faptul că, în realitate, obiectivele II şi III presupun o multitudine de elemente, fiecare cu un grad ridicat de complexitate, care nu numai că se interconectează reciproc, dar depind de şi influențează la rândul lor nenumărate alte fenomene şi corelații economice şi sociale, care, cel mai adesea, depăşesc limitele pieței muncii.

Pentru monitorizarea aplicării Strategiei Europene a Ocupării, UE a pus la punct un set complex de indicatori: 40 de indicatori-cheie (asupra a trei dintre aceştia însă nu s-a căzut de acord privind o metodologie de comensurare adecvată) şi încă 26 de indicatori de context (într-unul din cazuri urmează, de asemenea, să fie elaborată o metodologie de calcul pentru urmărirea sa de către statisticile naționale). Mai mult, pentru unele dintre liniile directoare ale SEO nu au fost identificați – nici măcar provizoriu – cei mai adecvați indicatori de monitorizare.

Dificultățile de ordin metodologic reprezintă însă doar o mică parte din ceea ce înseamnă transpunerea în practică a acestor obiective. Provocarea majoră rămâne în acest context asigurarea concomitentă a două caracteristici fundamentale: **flexibilitatea** şi **securitatea** ocupării forței de muncă.

Conceptul de flexibilitate a ocupării forței de muncă a cunoscut o largă răspândire în ultimele două decenii, fiind în permanență invocat din dorința de a se obține compromisurile necesare pentru creşterea eficienței în utilizarea resurselor umane. Aria semantică a termenului s-a lărgit treptat, pentru a acoperi în prezent mai multe dimensiuni:

- flexibilitate numerică externă – posibilitatea angajatorului de a angaja şi concedia forța de muncă, relativ uşor şi fără costuri suplimentare,
- flexibilitatea numerică internă sau flexibilitatea proceselor de muncă şi a organizării muncii,
- flexibilitatea funcțională,
- flexibilitatea salariilor,
- flexibilitatea calitativă externă etc.

În paralel, literatura de specialitate şi-a sporit şi atenția acordată conceptului de securitate, care, la rândul său, acoperă genuri problematice diferite:

- securitatea locului de muncă sau securitatea ocupării, care implică siguranța păstrării locului de muncă la un anumit angajator; în acest sens, se au în vedere diferite mecanisme de protecție a salariaților împotriva concedierilor sau a unor modificări majore ale condițiilor de muncă; astfel de aspecte fac obiectul reglementărilor legale din fiecare țară;
- securitatea privind şansele de ocupare (*employability*), care se referă la siguranța de a avea un loc de muncă în general, nu neapărat acelaşi loc de muncă sau la acelaşi angajator; aceasta presupune existența unor locuri de muncă vacante disponibile pentru cei concediați sau şomeri, care să corespundă calificărilor pe care aceştia le au şi să ofere condiții de muncă similare cu cele avute la locul de muncă anterior; acest tip de securitate poate fi îmbunătățit prin formare continuă, pe toată durata vieții active; programele de formare pot fi organizate şi plătite atât de angajator, cât şi prin măsuri active; tot în cadrul acestei laturi a securității sunt amintite şi alte tipuri de măsuri pentru facilitarea tranziției salariaților de la un loc de muncă fa altul;
- securitatea veniturilor (securitate socială), care are în vedere ca veniturile salariatului să fie asigurate în cazul pierderii locului de muncă, dar se referă, de asemenea, la o multitudine de alte mecanisme de protecție a veniturilor, prin instituirea unui salariu minim, indexare, securitate socială în general, inclusiv sisteme de pensii adecvate (securitate postocupare);
- securitatea combinării diferitelor activități umane (*combination security*), mai precis siguranța salariatului că locul de muncă îi permite

să-şi achite, în paralel, şi alte obligații şi responsabilități sociale pe care le are; în aceeaşi ordine de idei, se vorbeşte despre echilibrul între muncă şi viața de familie, între muncă şi viață, programe flexibile de pensionare parțială sau temporară, orare flexibile de muncă, facilități privind suspendarea contractului de muncă la solicitarea angajatului etc.

În viziunea neoliberală, conceptul de „flexicurity" este înțeles ca un târg prin care un bun (dreptul la muncă) este schimbat cu alt bun (securitate socială), singurul punct care rămâne de clarificat fiind răspunsul la întrebarea „Care este nivelul la care schimbul dintre cele două este optim?".

„Pe terenul neoliberalismului, pe care suntem invitați să mergem, înşelătoria constă în ipoteza că, prin definiție, orice bun, orice utilitate, poate fi vândută şi cumpărată (ceea ce nu este întotdeauna adevărat!). În orice caz, această ipoteză, aparent normală ..., lasă sindicatele fără nici o şansă de a câştiga. Ele pot alege numai dintre rău şi mai râu. Într-un anumit fel, se sugerează faptul că sănătatea socială a salariaților (adică dreptul de a-şi menține locul de muncă) poate fi schimbată pentru un tratament (asistență socială, sub forma unor beneficii sporite de securitate socială). Cu alte cuvinte, dă-mi mâna ta şi vei primi în schimb o proteză. Dar, poate o proteză, indiferent de valoarea sa, să înlocuiască o mână sănătoasă?[1]"

De altfel, chiar dacă cele două obiective antitetice – securitate şi flexibilitate – ar putea fi satisfăcute concomitent, ele nu garantează automat îndeplinirea celui de-al treilea – esențial pentru atingerea țelului propus la Lisabona – şi anume **calitatea** ocupării.

Practic, piața muncii are de satisfăcut, concomitent, patru condiții: **ocuparea totală, ocupare flexibilă, securitatea muncii şi, nu în ultimul rând, calitatea şi performanța muncii.**

Luate separat, fiecare dintre aceste condiții are de întâmpinat numeroase piedici şi restricții majore, a căror rezolvare în practică pare extrem de dificil de realizat. Din păcate, dificultățile reale sunt mult mai mari, întrucât cele patru obiective nu sunt decât parțial convergente, iar în multe privințe solicită măsuri şi soluții divergente. Tocmai de aceea, pentru ca aceste obiective să nu rămână doar în faza de deziderat, ci să poată fi transpuse efectiv în practică, misiunea politicilor de ocupare este mai dificilă ca oricând.

România beneficiază doar de experiența derulării unui singur PNAO (pentru perioada 2002-2003), în prezent fiind în curs de derulare cel de-al doilea.

Ca şi în cazul țărilor membre UE, efectele de până acum ale politicilor active de ocupare din România (a căror pondere în PIB a crescut în România de la 0,03% în anul 2000, la 0,10% în 2001, 0,10% în 2002, 0,16% în 2003 şi

[1] *Andranik, Tangian S, Monitoring flexicurity policies into the EU with dedicated composite indicators, Discussion Paper nr. 137, June 2005.*

respectiv 0,19% în 2004) sunt încă mult sub aşteptări. Evoluțiile absolute şi relative ale indicatorilor de volum şi eficiență fie înregistrează îmbunătățiri lente, insuficiente pentru a reduce din decalajele față de UE sau comparativ cu țelurile propuse (productivitatea muncii, rata şomajului, salariul mediu), fie îşi continuă panta descendentă (numărul populației ocupate, rata de activitate, numărul şi ponderea salariaților, nivelul salariului minim etc.).

2. CONDIȚIILE DEMOGRAFICE – OPORTUNITĂȚI PIERDUTE

În perioada 1990-2004, populația României a parcurs o tranziție demografică brutală. Etape care în cazul altor țări se desfăşoară pe parcursul mai multor decenii au fost comprimate în cazul țării noastre la numai câțiva ani şi pot fi percepute în termeni statistici ca un şoc. Cu toate acestea, având în vedere că piața muncii resimte cu o întârziere de minimum 16 ani schimbările care au loc din punct de vedere demografic, economia nu s-a confruntat (încă) cu şocul tranziției demografice. Altfel spus, efectele în plan economic ale tranziției demografice din România au fost minime, întrucât ele s-au făcut simțite mai ales în ceea ce priveşte dimensiunea şi ponderea generațiilor tinere (0-14 ani) şi a celor de vârstă înaintată (65 de ani şi peste), fără a afecta, deocamdată, decât în foarte mică măsură, efectivele de populație cu vârstă de muncă (15-64 de ani).

Populația sub vârsta de muncă (0-15 ani) s-a diminuat în ultimii 15 ani cu aproape două milioane de persoane, respectiv cu 36,2% (de la 5468,7 mii persoane în 1990, la 3489,4 mii persoane în 2004). Ponderea acesteia în populația totală a țării s-a redus cu 7,5 puncte procentuale, de la 23,6% în 1990 la 16,1% în 2004.

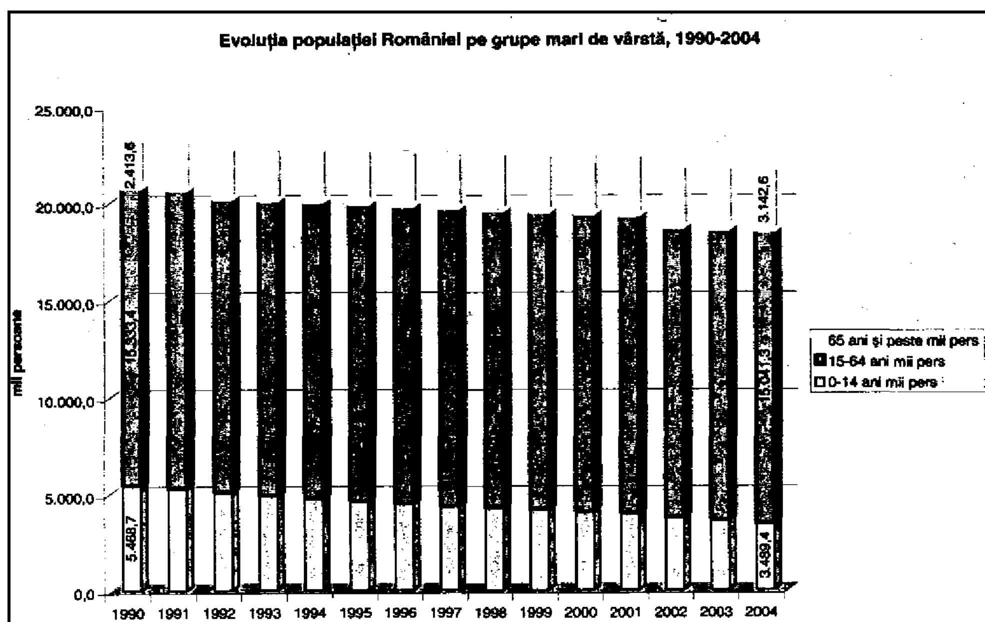
Efectivul persoanelor de 65 de ani şi peste a crescut în acelaşi interval de timp cu 729 mii persoane, respectiv cu 30,2%. Ponderea acestei grupe de vârstă în totalul populației a sporit, la rândul său, cu 4,1 puncte procentuale, de la 10,4% în 1990 la 14,5% în 2004.

În timp ce populația țării s-a redus cu peste un milion şi jumătate de locuitori, respectiv cu 6,6%, populația în vârstă de muncă (15-64 de ani) a fost relativ stabilă din punct de vedere numeric, înregistrând variații minime de la un an la altul. Între 1990 şi 2004, grupa de vârstă cuprinsă între 15 şi 64 de ani şi-a diminuat efectivele cu numai 292 mii persoane, reprezentând 1,9% din nivelul inițial.

Ponderea populației cu vârstă de muncă în populația totală a fost unul dintre puținii indicatori care nu au cunoscut fluctuații în ultimul deceniu şi jumătate. În fiecare an, greutatea specifică a grupei de vârstă 15-64 de ani a crescut constant, cu câteva zecimi de procente, ajungând ca, în 2004, aceasta să reprezinte 69,4%, cu trei puncte procentuale mai mult decât la începutul anilor '90. La nivelul anului 2004, ponderea populației cu vârstă de muncă în totalul populației din România o depăşea pe cea Uniunii Europene lărgite (25 de membri) cu 2,3 puncte procentuale, iar pe cea a celor 10 noi membri UE cu 2,8 puncte procentuale.

Graficul nr. 1

Evoluția populației României pe grupe mari de vârstă, 1990-2004



De fapt, prin caracteristicile sale specifice, declinul demografic din România ar fi trebuit în mod natural să se traducă printr-o perioadă relativ fastă pentru economie. O populație cu vârstă de muncă relativ stabilă, pe fondul scăderii efectivelor de populație care nu pot participa la activitatea economică (0-15 ani şi 65 de ani şi peste) reprezintă, în mod normal, condiții demografice prielnice pentru o creştere economică şi îmbunătățirea nivelului de trai. Aceasta, deoarece tranziția demografică din România nu corespunde deocamdată cu ceea ce se întâmplă în țările dezvoltate, şi anume o îmbătrânire demografică, până în prezent la noi fiind vorba despre o *„maturizare"* demografică, fenomen care nu produce atât de temutele efecte de restricționare sau chiar de penurie în planul ofertei de forță de muncă, ci, dimpotrivă, asigură un rezervor constant de forță de muncă pentru economie.

Este adevărat însă că, pe fondul actualelor evoluții demografice, caracterizate prin scăderea numerică a generațiilor tinere şi prin creşterea lentă a speranței de viață pentru cei vârstnici, situația din acest punct de vedere urmează să înregistreze modificări radicale, pe termen mediu şi lung. Cu alte cuvinte, ponderea populației cu vârstă de muncă în populația totală se apropie de nivelul maxim. Ca factori favorizanți pentru o astfel de evoluție amintim, în primul rând, reducerea natalității sau menținerea acesteia la cote scăzute, la care se

adaugă şi creşterea speranței de viață, care va determina o accentuare a procesului de îmbătrânire demografică pe termen mediu şi, mai ales, lung. Dacă, în prezent, economia nu resimte restricțiile factorilor demografici, în viitor situația se va schimba. Practic, se poate spune că, din punctul de vedere al structurii demografice, România se bucură de condiții net favorabile comparativ cu celelalte state membre ale UE. O asemenea situație asigură, cel puțin teoretic, şanse mai mari pentru ca raportul dintre populația activă şi cea inactivă să încline în favoarea primei categorii de populație. Ea permite, tot din punct de vedere teoretic, ca o pondere mai mare a populației să contribuie la creşterea economică, astfel încât, chiar la aceleaşi valori ale productivității muncii, veniturile totale ale societății şi cele per capita să înregistreze valori în creştere şi mai mari comparativ cu ale altor state.

Evident, nu putem omite aici nici avantajele – din nou, doar sub aspect teoretic – pe care structura demografică actuală a României le oferă în ceea ce priveşte atingerea obiectivelor ambițioase în materie de ocupare, asumate la nivel european.

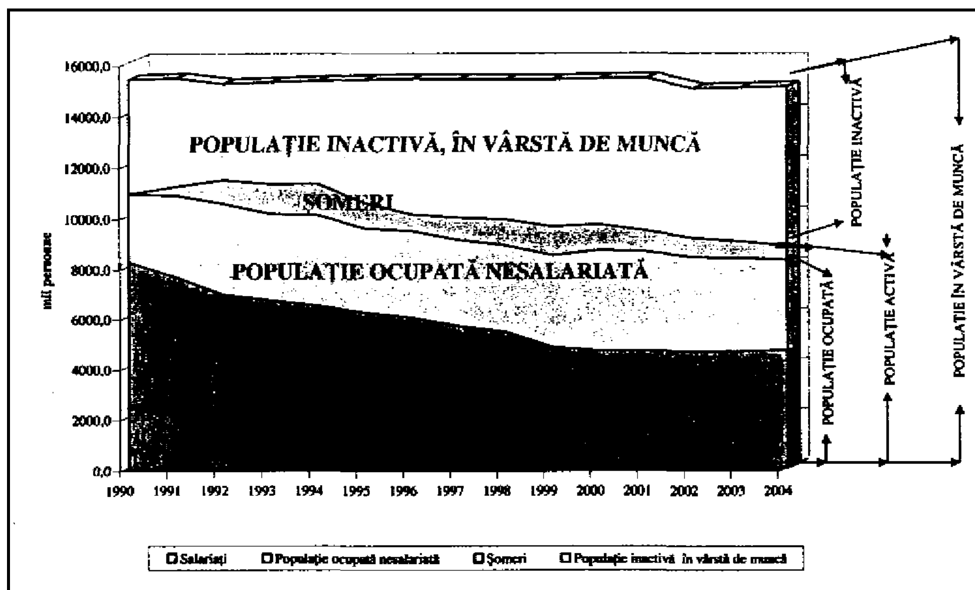
3. MODIFICĂRI CANTITATIVE ŞI CALITATIVE ALE POPULAȚIEI ACTIVE

Nu este însă un secret pentru nimeni faptul că aceste şanse oferite de structura demografică au rămas nefructificate. Ceea ce trebuia să se constituie într-un avantaj comparativ a fost transformat de realitățile economice vitrege într-o pierdere irecuperabilă.

Deşi populația cu vârstă de muncă a fost relativ constantă, numărul persoanelor active s-a redus în perioada 1990-2004 cu peste două milioane, respectiv cu 18,9% (de la 10840 mii persoane în 1990, la 8796,2 mii persoane în 2004). Populația ocupată s-a diminuat, în acelaşi interval, cu peste 2,6 milioane de persoane, respectiv cu 24% (de la 10840 mii persoane în 1990, la 8238,3 mii persoane în 2004). Reducerea de ansamblu a populației ocupate a fost determinată exclusiv de scăderea dramatică a numărului de salariați, în timp ce numărul altor categorii de populație ocupată (lucrători familiali neremunerați, liber profesionişti, patroni) a cunoscut o creştere.

Graficul nr. 2

Evoluții absolute pe categorii de populație în vârstă de muncă (1990-2000)



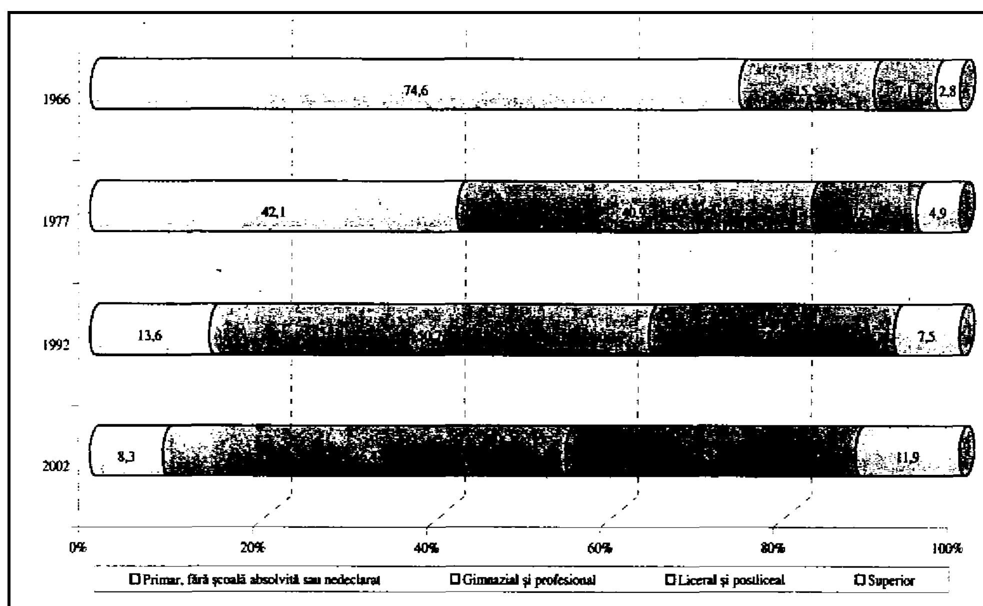
În intervalul celor 15 ani, economia s-a dispensat de peste 3,5 milioane de salariați, iar populația ocupată nesalariată a crescut cu 901,6 mii persoane. În anul 2004, numărul salariaților din economie mai reprezenta doar 57% din efectivul anului 1990.

Există totuşi unele aspecte favorabile privind calitatea forței de muncă din România ultimelor decenii. Între ultimele patru recensăminte, nivelul de şcolarizare al persoanelor active a cunoscut creşteri însemnate, iar structura populației active după nivelul instituției de învățământ absolvite s-a modificat considerabil.

Ponderea absolvenților de şcoală primară şi a celor fără studii absolvite sau care nu şi-au declarat nivelul de pregătire în totalul populației active s-a redus de la 74,6% în 1966 la 42,1% în 1977, 13,6% în 1992 şi respectiv 8,3% în 2002. Au crescut corespunzător ponderile specifice ale absolvenților de gimnaziu (de la 15,5% în 1996, la 40,9% în 1977, 50,7 % în 1992 şi 46,4% în 2002), de învățământ liceal şi postliceal (de la 7,1% în 1966, la 12,1% în 1977, 28,2% în 1992 şi 33,4% în 2002) şi de învățământ superior (de 2,8% în 1966, la 4,9% în 1977, 7,5% în 1992 şi 11,9% în 2002).

Graficul nr. 3

Structura populației active după nivelul instituției de învățământ absolvite, la recensămintele din ultimii 40 de ani



Tabelul nr. 1

Numărul mediu al anilor de şcolarizare şi structura populației active, după nivelul instituției de învățământ absolvite, la recensămintele din anii 1992 şi 2002 (total şi pe grupe de ocupații)

2002	Total	Superior	Liceal şi postliceal	Gimnazial şi profe-sional	Primar, fără şcoală absolvită sau nede-clarat	Nr. mediu al anilor de şcolarizare
Total	100,0	11,9	33,4	46,4	8,3	10,5
Personal legislativ şi de conducere	100,0	49,8	36,9	12,8	0,5	13,9
Specialişti cu ocupații intelectuale şi ştiințifi-ce	100,0	96,0	3,9	0,1	0,0	16,3
Tehnicieni, maiştri şi asimilați	100,0	10,0	81,8	8,1	0,1	12,6
Funcționari adminis-trativi	100,0	6,3	75,5	17,9	0,3	11,9
Lucrători operativi în servicii, comerț şi asi-milați	100,0	3,2	54,5	40,5	1,7	10,9
Agricultori şi lucrători calificați în agricultu-ră, silvicultură şi pes-cuit	100,0	0,4	9,8	63,1	26,7	7,5
Meşteşugari şi lucră-tori calificați	100,0	0,6	33,2	64,0	2,3	10,2
Operatori la instalații şi maşini; asamblori de maşini, echipamente şi alte produse	100,0	0,8	34,8	. 62,5	1,8	10,2
Muncitori necalificați	100,0	0,6	20,9	64,8	13,8	8,7
Forțele armate	100,0	1,8	36,2	59,8	- ., 2,2	10,3
Ocupație nedeclarată	100,0	5,5	32,5	56,0	5,9	10,1
Şomeri în căutarea primului loc de muncă	100,0	5,3	30,8	52.9	11,0	9,6
Total	100,0	7,5	28,2	50,7	13,6	9,6
Personal legislativ şi de conducere	100,0	50,3	38,7	10,5	0,5	14,0
Specialişti cu ocupații intelectuale şi ştiinți-fice	100,0	97,6	2,2	0,2	0,0	16,4
Tehnicieni, maiştri şi asimilați	100,0	6,1	84,8	9,1	0,1	12,3
Funcționari administrație	100,0	1,7	67,5	28,9	1,9	11,0

2002	Total	Superior	Liceal şi postliceal	Gimnazial şi profesional	Primar, fără şcoală absolvită sau nedeclarat	Nr. mediu al anilor de şcolarizare
Lucrători operativi în servicii, comerț şi asimilați	100,0	1,0	42,4	53,3	3,2	10,1
Agricultori şi lucrători calificați în agricultură, silvicultură şi pescuit	100,0	0,1	3,4	49,0	47,6	6,0
Meşteşugari şi lucrători calificați	100,0	0,4	25,6	68,3	5,7	9,6
Operatori la instalații şi maşini; asamblori de maşini, echipamente şi alte produse	100,0	0,3	23,5	70,5	5,7	9,5
Muncitori necalificați	100,0	0,1	9,1	63,1	27,7	7,3
Forțele armate	100,0	3,7	40,7	54,4	1,3	10,6
Ocupație nedeclarată	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Şomeri în căutarea primului loc de muncă	100,0	1.2	30,4	61,4	7,0	9,3

Sursa: Prelucrări proprii după date INS.

Ca urmare a creşterii ponderii categoriilor cu un nivel de instruire mai ridicat, numărul mediu al anilor de şcolarizare a populației active a crescut de la 9,6 ani, la recensământul din 1992, la 10,5, în 2002. În anul 2002, cel mai ridicat nivel de instruire îl dețineau specialiştii cu ocupații intelectuale şi ştiințifice (16,3 ani de şcoală în medie, dar în scădere cu 0,1 ani comparativ cu situația de la momentul recensământului din 1992), iar cel mai scăzut, agricultorii şi lucrătorii calificați în agricultură, silvicultură şi pescuit (7,5 ani de şcoală, cu 1,5 ani mai mult decât în 1992). Peste media de 10,5 ani de şcoală absolvită din 2002 se mai situa personalul legislativ şi de conducere (13,9 ani), tehnicienii, maiştri şi cei asimilați lor (12,6 ani), funcționarii administrativi (11,9 ani) şi lucrătorii operativi în servicii, comerț şi asimilați (10,9 ani).

Între ultimele două recensăminte majoritatea grupelor de ocupații au consemnat o creştere a nivelului mediu de instruire, cele mai importante înregistrându-se în rândul agricultorilor (+1,5 ani) şi muncitorilor necalificați (+1,3 ani). Creşterile respective au fost mai puțin însemnate în cazul altor grupe de ocupații, existând chiar unele cazuri în care numărul mediu de ani de şcoală s-a diminuat: este vorba de forțele armate (unde scăderea a fost de 0,3 ani), personalul legislativ şi de conducere (-0,1 ani) şi specialiştii cu ocupații intelectuale şi ştiințifice (tot -0,1 ani). Chiar şi în rândul şomerilor a putut fi constatată o sporire a nivelului mediu de instruire, de la 9,3 ani în 1992 la 9,6 ani în 2002.

4. POPULAȚIA INACTIVĂ – ADEVĂRATA PROVOCARE A POLITICILOR PIEȚEI MUNCII

Cele constatate în cazul României privind discrepanța atât de mare între dinamica populației cu vârstă de muncă şi cea a diferitelor categorii de populație care participă la activitatea economică nu pot fi explicate, nici pe departe, prin simpla existență a şomajului, mai ales dacă avem în vedere că țara noastră a cunoscut, de ani buni, o situație mult prea favorabilă în ceea ce priveşte dimensiunea absolută şi relativă a acestui din urmă fenomen. Poziția de invidiat pe care o raportează țara noastră la acest capitol ascunde însă dezechilibre extrem de periculoase în privința cererii şi a ofertei de forță de muncă.

Ceea ce nu ar trebui omis din nici o analiză serioasă a pieței muncii este dinamica populației inactive. La o primă vedere, nici evoluția populației inactive, care în perioada 1990-2004 a crescut cu 501,4 mii persoane (respectiv cu 4,1%), nu poate explica discrepanța menționată anterior. Însă, având în vedere că, în timp ce populația inactivă în afara vârstei de muncă (0-14 ani şi 65 de ani şi peste) s-a diminuat în intervalul considerat cu 1250,3 mii persoane, iar populația inactivă cu vârstă de muncă a crescut cu 1751,7 mii persoane, vom avea o imagine mai clară asupra măsurii în care resursele potențiale de muncă ale României au putut fi antrenate în beneficiul activității economice.

În ce priveşte doar creşterea populației inactive cu vârstă de muncă, se constată că aceasta a fost determinată doar în mică măsură de o sporire a populației şcolare cu vârstă de muncă (+195,9 mii persoane) sau a şomajului (557,9 mii persoane), cauza principală reprezentând-o creşterea cu aproape un milion de persoane a altor categorii de populație inactivă în vârstă de muncă.

Desigur, dinamica populației inactive nu poate fi apreciată global ca fenomen nedorit, cauzat de crize economice profunde sau ca un efect al descurajării celor potențial activi de a mai încerca să-şi găsească un loc de muncă. Fiecare componentă a populației inactive evoluează în funcție de factori specifici, după reguli proprii. În ceea ce priveşte populația inactivă din afara vârstelor de muncă, aceasta depinde în mod direct de fenomenele demografice, iar asupra sa îşi pot pun amprenta indirect şi pe termen lung factorii economici.

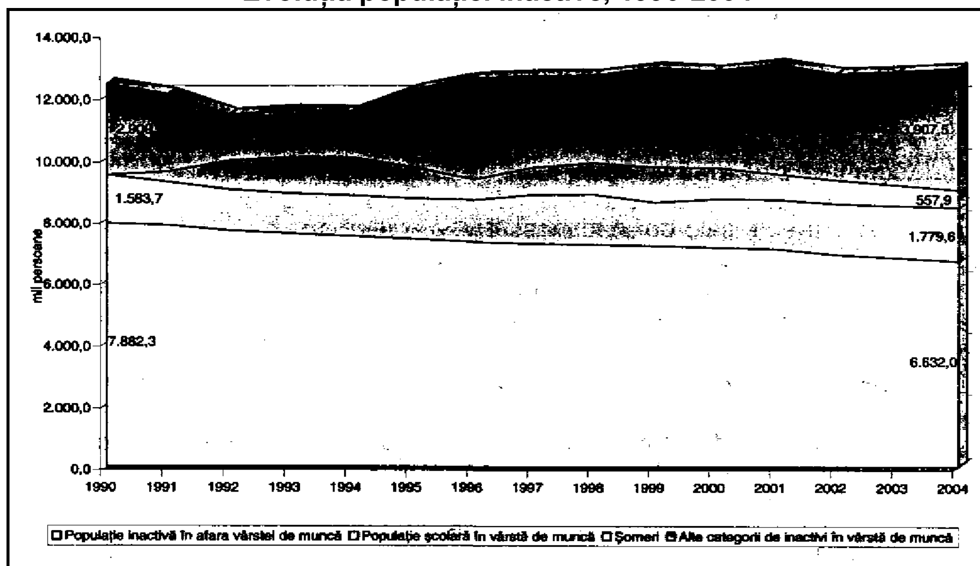
Şomajul, altă componentă a populației inactive, este desigur un fenomen nedorit, în care însă mecanismele economice joacă rolul determinant. Populația cu vârstă de muncă dar care nu este activă deoarece urmează cursurile unei forme de învățământ reprezintă, la rândul ei, o categorie aparte de inactivi, iar creşterea sa în perioada considerată nu poate fi apreciată decât ca un fenomen favorabil.

Ceea ce însă pentru economie şi societate reprezintă o nepermisă risipă iar pentru indivizi, cel mai adesea, o izolare, o marginalizare sau chiar excludere socială, însoţită de privaţiuni economice, sociale şi spirituale, este tocmai creşterea numărului celor care devin inactivi fără un motiv aparent. Din păcate, exact acest fenomen s-a petrecut în România în ultimii 15 ani. Fiind vorba despre o creştere de aproape un milion de persoane, fenomenul nu poate fi pus pe seama unor simple evoluţii conjuncturale, după cum nici motivaţia că persoanele în cauză ar fi decis, pur şi simplu, fără alte constrângeri, că nu mai doresc să participe la activitatea economică, nu poate sta în picioare. Este evident că, fără o respingere brutală din partea economiei, trecerea în inactivitate a resurselor potenţiale de muncă nu ar fi atins asemenea cote alarmante.

Din multitudinea de cauze care au condus la o asemenea evoluţie, două pot fi considerate fundamentale. În primul rând, este vorba de efectele cadrului legal pentru gestionarea pieţei muncii, pe fondul unei crize economice prelungite. În România, pentru a fi considerat şomer, o persoană are obligaţia de se înregistra lunar la agenţiile locale pentru ocuparea forţei de muncă. În condiţiile declinului economic care s-a petrecut în deceniul anterior, mulţi şomeri renunţau să menţină contactul cu agenţiile după ce le expira perioada în care puteau beneficia de venituri de compensare (ajutor de şomaj, alocaţie de sprijin, ajutor de integrare profesională etc.), întrucât nu li se putea oferi nici loc de muncă, nici alte avantaje materiale. În acest fel, o parte din ei, deşi de fapt continuau să fie şomeri, scriptic pătrundeau în categoria celor inactivi.

Graficul nr. 4

Evoluţia populaţiei inactive, 1990-2004



În al doilea rând, creşterea alarmantă a populaţiei cu vârstă de muncă inactivă a fost cauzată de legislaţia permisivă privind pensionările anticipate. Considerată de multe dintre guvernele care s-au succedat în anii '90 ca o cale facilă de rezolvare a unor probleme de moment privind excedentul de forţă de muncă, pensionarea anticipată a reprezentat, de fapt, unul dintre cele mai perturbatoare fenomene pentru echilibrele economice şi sociale.

Între 1990 şi 2004, numărul de pensionari a crescut cu peste 2,5 milioane persoane, în condiţiile în care populaţia de 65 de ani şi peste a sporit cu numai 729 mii persoane, iar cea de 55 de ani şi peste s-a diminuat cu 405,6 mii persoane. Măsura a fost atât de frecvent apelată de cei ocupaţi – care se simţeau ameninţaţi de spectrul şomajului – şi atât de bucuros oferită de guvernanţi, încât, începând cu anul 1996, numărul de pensionari a depăşit chiar şi populaţia în vârstă de 55 de ani şi peste, deşi, în mod normal, numai femeile (şi în cazul lor, doar în prima parte a intervalului considerat) s-ar fi putut pensiona începând cu împlinirea vârstei de 55 de ani. Începând cu anul 1997, numărul pensionarilor l-a depăşit pe cel al salariaţilor, dar fenomenul nu s-a oprit în intensitate.

Dacă în 1990 numărul salariaţilor era mai mare cu 4,5 milioane persoane decât cel al pensionarilor, în 2004 erau cu 1,6 milioane mai mulţi pensionari decât salariaţi. În 1990, populaţia de 55 de ani şi peste depăşea numărul pensionarilor cu 1,3 milioane persoane. Începând cu anul 1996, numărul mediu al pensionarilor l-a depăşit pe cel al populaţiei în vârstă de 55 de ani şi peste, iar diferenţa dintre cele două categorii de populaţie a continuat să crească, astfel încât în 2004 erau cu 902 mii mai mulţi pensionari decât persoane cu vârsta peste 55 de ani.

Începând cu anul 1998, numărul pensionarilor depăşeşte şi numărul salariaţilor din economie, diferenţa dintre cele două ajungând în 2004 la 1559,3 mii persoane. Derapajele echilibrelor în materie de ocupare au continuat să se manifeste în acelaşi mod, astfel încât, după anul 1999, efectivul salariaţilor din economie a devenit /nai mic decât totalul populaţiei de 55 de ani şi peste (în 2004, diferenţa însuma 657,3 mii persoane).

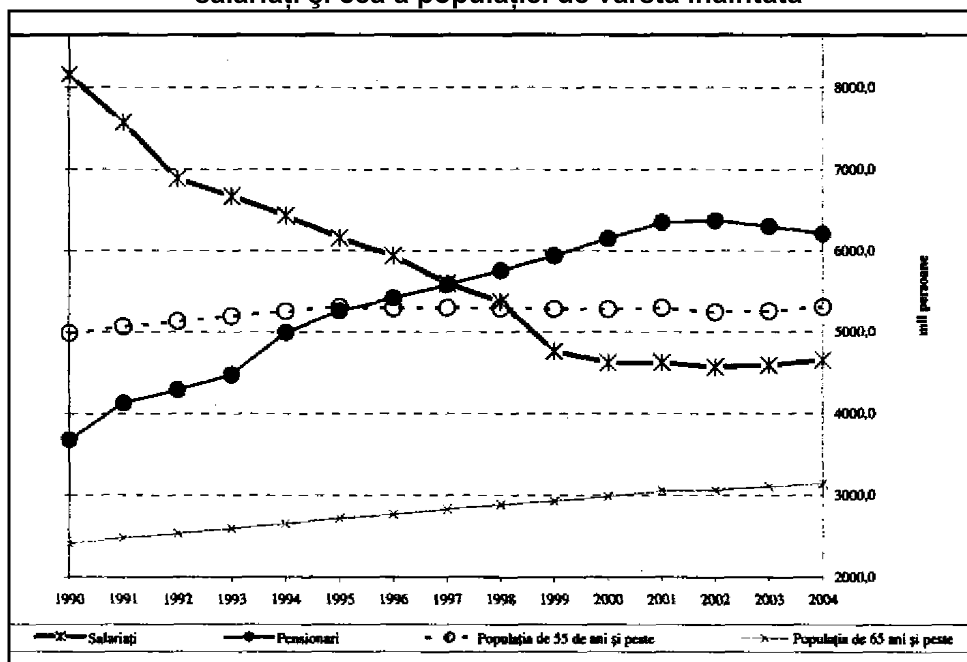
Asemenea constatări statistice ar putea determina pe cineva care nu a vizitat România sau a cunoscut-o doar ca turist să concluzioneze că aici nici o persoană care a depăşit 55, sau chiar 52 de ani nu mai lucrează – lucru, evident, neadevărat. Părerile sale de „necunoscător" ar putea să ne ajute însă pe noi, cei care trăim aici, să înţelegem mai bine dimensiunea risipei de resurse umane. De asemenea, aceste aprecieri pot explica de ce, în ciuda repetatelor îmbunătăţiri legislative, problema pensiilor, atât de îndelung comentată în ultima decadă, nu îşi poate găsi o rezolvare facilă.

Având în vedere că o mare parte din actualii pensionari sunt în realitate persoane apte de muncă, orice încercare de perfecţionare a sistemului de pensii ar trebui să se facă diferenţiat, în funcţie de grupele de vârstă ale fiecăruia. În condiţiile în care numărul de pensionari îl depăşeşte de 1,3 ori pe cel al

salariaților, iar productivitatea muncii nu înregistrează valori miraculoase, a afirma că poți acorda o pensie echitabilă şi decentă tuturor pensionarilor este fie inconştiență, fie ipocrizie. Adăugând şi faptul că, în întreaga lume, vârsta minimă de pensionare este în continuă creştere, devine şi mai evident faptul că ar fi nevoie de o altă viziune asupra stabilirii cuantumului pensiei în România. Este foarte adevărat că economia nu produce suficient pentru a asigura fiecărui pensionar un venit acceptabil, dar acest lucru este mai uşor de tolerat în cazul unei persoane de până în 65 de ani, pe care societatea încă o mai aşteaptă să contribuie la crearea de valori în economie (sau ar trebui să o aştepte şi să îi ofere şi mijloacele necesare), decât în cazul uneia care a depăşit 65 de ani.

Graficul nr. 5

Evoluția numărului de pensionari, comparativ cu dinamica numărului de salariați şi cea a populației de vârstă înaintată



Din păcate, nefiind sprijinite de evoluții pe măsură în plan economic şi de o politică înțeleaptă, avantajele din punct de vedere demografic ale României, în loc să se transforme în puncte forte ale creşterii economice, nu au făcut decât să amplifice dezechilibrele sociale şi în materie de ocupare.

Rata de dependență demografică din România (ponderea celor în afara vârstei de muncă – 0-15 ani şi 65 de ani şi peste – în totalul populației în vârstă de muncă) s-a diminuat în intervalul celor 14 ani cu 7,3%, de la 51,4% în 1990,

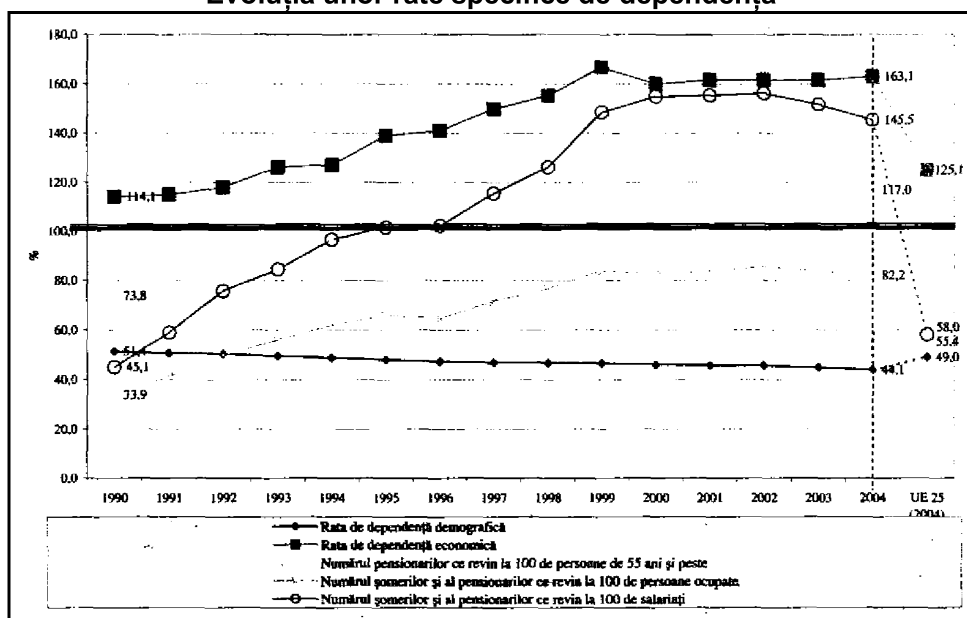
la 44,1% în 2004, în timp ce media UE 25 din 2004 era de 49%, iar în noile 10 țări membre, de 50,1%.

Cu tot acest avantaj din punct de vedere demografic, România înregistra în 2004 o situație mult mai nefavorabilă în ceea ce priveşte rata de dependență economică, comparativ cu țările UE. Numărul inactivilor care revin la 100 de persoane active, deşi ar fi fost normal să scadă şi chiar să coboare sub 100, a crescut de la 102,7% în 1990 la 146,4% în 2004, depăşind, la sfârşitul intervalului, cu 41,1 puncte procentuale valoarea medie înregistrată la nivelul UE 25, respectiv cu 44 puncte procentuale pe cea din cadrul celor 10 noi membri UE.

În România, numărul de pensionari ce revin la 100 de persoane în vârstă de 55 de ani şi peste crescuse de la 73,8% în 1990 la 117% în 2004. În aceeaşi perioadă, numărul şomerilor şi al pensionarilor ce revin la 100 de salariați, în România, a pornit de la 45,1% în 1990, a depăşit 100% în 1997 şi a continuat tendința de creştere, ajungând la 145,5% în 2004 (de 2,5 ori mai mare decât în UE 25, unde în 2004 reveneau doar 58 de şomeri şi pensionari la 100 de salariați).

Graficul nr. 6

Evoluția unor rate specifice de dependență



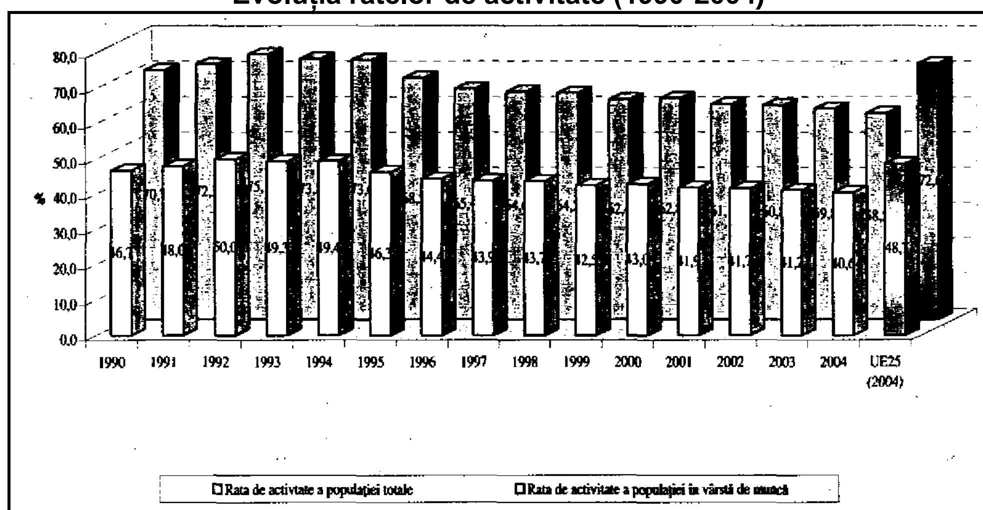
Deşi ar fi trebuit ca lucrurile să stea exact invers (dacă am avea în vedere doar fenomenele demografice, desigur), ponderea populației active în populația totală a României s-a diminuat în intervalul 1990-2004 de la 46,7% la 40,6% (deci cu 6,1 puncte procentuale), fiind inferioară, la finele perioadei,

cu 8,1 puncte procentuale mediei UE 25, respectiv cu 8,8 puncte procentuale mediei UE 10.

În anul 2004, în timp ce în România doar 58,7% din populația cu vârstă de muncă era activă din punct de vedere economic (cu 12 puncte procentuale mai puțin decât în 1990, când indicatorul respectiv se ridica la 70,7%), piața muncii din UE 25 beneficia de contribuția a 72,6 % din totalul populației în vârstă de 15-64 de ani. Decalajul dintre România şi UE 25 din punctul de vedere al ponderii populației active în populația cu vârstă de muncă era în 2004 de 13,9 puncte procentuale, din păcate mult în defavoarea României.

Graficul nr. 7

Evoluția ratelor de activitate (1990-2004)



Desigur, aceste decalaje, care nu semnifică altceva. decât o risipă a resurselor potențiale de muncă şi o îndepărtare de obiectivele Agendei Lisabona, se perpetuează şi în ceea ce priveşte ratele de ocupare.

Rata de ocupare a populației totale s-a redus în România de la 46,7% în 1990 la 38% în 2004 (cu 8,7 puncte procentuale). Comparativ cu UE 25, unde în 2004 rata de ocupare a populației totale era de 44,4%, România înregistra un decalaj de 6,4 puncte procentuale.

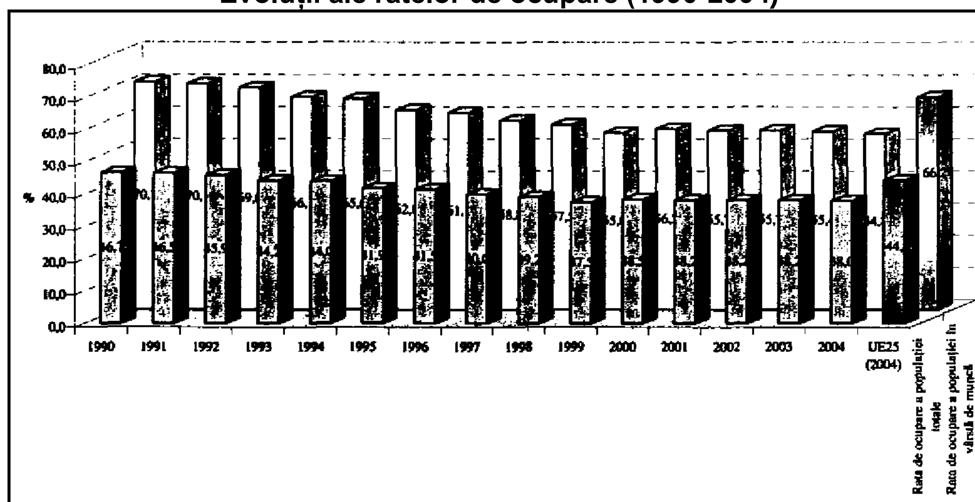
Rata de ocupare a populației în vârstă de muncă s-a diminuat în România de la 70,7% în 1990 la 54,8% în 2004 (cu 15,9 puncte procentuale).

În perioada 2000-2004, rata de ocupare a populației în vârstă de muncă a crescut cu 1,3 puncte procentuale pe ansamblul UE 15, respectiv cu 0,9 puncte procentuale la nivelul UE 25. Comparativ cu ținta de 70% pentru anul

2010, statele din UE 25 mai au de recuperat 6,7 puncte procentuale[1], iar cele din UE 15 5,3 puncte procentuale.

Graficul nr. 8

Evoluții ale ratelor de ocupare (1990-2004)



Spre deosebire de această situație, în România, rata de activitate a populației cu vârstă de muncă a scăzut cu 12,2 puncte procentuale în intervalul 1990-2004. Din totalul reducerii, 4,3 puncte procentuale reprezintă numai ceea ce s-a petrecut în perioada 2000-2004.

Rata de ocupare a populației cu vârstă de muncă din România a cunoscut, în ultimii 15 ani, o reducere şi mai accentuată, respectiv -15,9 puncte procentuale, de la 70,7% în 1990 la 54,8% în 2004. Practic, spre deosebire de ceea ce s-a întâmplat în restul Europei, unde ratele de ocupare au crescut constant, apropiindu-se de obiectivul Lisabona, la noi situația a stat exact invers.

În 1990, obiectivul Lisabona în privința atingerii unei rate de ocupare a populației cu vârstă de muncă de minimum 70% în 2010 era deja un fapt împlinit în România, însă în 2004 ne îndepărtaserăm cu 15,2 puncte procentuale de această țintă. Din totalul reducerii, 1,4 puncte procentuale au fost pierdute

[1] *Obiectivul Lisabona se referă strict la raportul dintre populația ocupată cu vârste de 15-64 de ani şi totalul populației cu vârstă de muncă. Calculată în acest fel, rata de ocupare a populației cu vârstă de muncă din UE 25 era în 2004 de 63,3%, Dacă însă la calculul ratei de ocupare adăugăm şi populația ocupată care a depăşit 65 de ani, rata de ocupare devine 66,2%, cu doar 3,8 puncte procentuale mai mică decât targetul Lisabona pentru anul 2010. Din considerente de comparabilitate, graficul nr. 8 utilizează cea de-a doua metodă de calcul, atât pentru România, cât şi pentru UE 25.*

în intervalul 2000-2004. Oricât de optimişti am fi, trebuie să recunoaştem că este mai mult decât improbabil că ceea ce s-a pierdut în 15 ani va putea fi recuperat în următorii cinci, astfel că deja putem spune că în cazul României acest obiectiv nu va putea fi realizat.

Având în vedere cele constatate până acum în privința evoluțiilor principalelor categorii de resurse de muncă şi a relațiilor relative dintre ele, se poate concluziona că rolul-cheie pentru îmbunătățirea indicatorilor cantitativi ai ocupării forței de muncă în România aparține aproape exclusiv factorilor economici şi celor care țin de politica economică. Principala țintă care ar trebui avută în vedere ar fi reducerea populației inactive, cu deosebire a celei în vârstă de muncă.

Demn de menționat este că, dacă rata de activitate a populației cu vârstă de muncă din România (in prezent 58,5%) ar egala-o pe cea din UE 25 (72,6% în 2004), numărul şomerilor ar creşte de ia 557,9 mii persoane la 2682,2 mii persoane, ceea ce ar echivala cu o rată a şomajului de 24,6%, cu 15,6 puncte procentuale mai mare decât media UE 25.

Pentru a atinge obiectivul Lisabona în materie de ocupare a forței de. muncă (o rată de ocupare a populației în vârstă de muncă de 70% în 2010), în România ar fi necesare încă 2290,6 mii locuri de muncă. Practic, în fiecare din cei patru ani rămaşi până în 2010, ar trebui ca numărul populației ocupate să sporească cu peste 550.000.

Din păcate, marea greşeală a politicilor aplicate în domeniul pieței muncii până în prezent în România a fost aceea că au fost orientate exclusiv către şomeri. Nu a fost creat nici un mecanism de stimulare a persoanelor inactive să îşi găsească un loc de muncă.

Concentrarea tuturor politicilor active şi pasive ale pieței muncii exclusiv pe şomeri a reprezentat o gravă eroare, care a permis excluderea de pe piața muncii a circa 2,2-2,6 milioane persoane, fără însă ca nimeni să poată sesiza acest lucru ca evident.

Din păcate însă grupul-țintă al politicilor de ocupare ar trebui să fie cu mult mai larg. Pe lângă şomeri, acesta ar trebui să includă şi acea parte a populației inactive cu vârstă de muncă neînscrise într-o formă de învățământ. Mai mult decât atât, politicile pieței muncii din România ar trebui să țină seama şi de principala particularitate a forței de muncă de la noi, şi anume supraocuparea din agricultură (vezi şi paragraful nr. 5). Spre exemplu, dacă ponderea forței de muncă din sectorul primar din România (32% în 2004) ar egala-o pe cea din UE 25 (5,1% în 2004), agricultura românească ar trebui să se dispenseze de 1480,65 mii persoane. Fixând însă ca obiectiv egalizarea nivelurilor productivității muncii din agricultura şi din industria românească, sectorul primar ar mai avea nevoie doar de 885,2 mii persoane (cu 1749,4 mii persoane mai puțin decât în prezent). Cele 1,4-1,8 milioane persoane care ar trebui să-şi părăsească locul de muncă actual din agricultură şi să-şi găsească, desigur, o altă ocupație, au nevoie, la rândul lor, de mecanisme adecvate

pentru a putea fi reintegrate pe piața muncii, în locuri de muncă mai eficiente. Prin urmare, nici acestea nu pot lipsi din targetul politicilor pieței muncii, chemate să asigure consiliere, formare/calificare/reconversie, mediere etc. pentru fiecare din cei vizați.

Desigur, nu putem să omitem nici faptul că un alt obiectiv Lisabona prevede ca minimum 12,5% din populația adultă în vârstă de 25-64 de ani să participe, anual, la una din formele de învățare continuă. Aceasta înseamnă că, şi atunci când obiectivele cantitative în materie de ocupare vor fi atinse, piața muncii trebuie să creeze acele mecanisme capabile să asigure, în permanență, cursuri de calificare/perfecționare/alte forme de învățare continuă pentru 12,5% din cei ocupați sau chiar inactivi dar cu vârstă de muncă.

Practic, întreaga strategie în materie de ocupare a forței de muncă din România ar trebui regândită. Nu este nevoie doar de *măsuri pasive şi active pentru şomeri,* ci este nevoie, în primul rând, de **măsuri proactive pentru grupuri țintă mult mai largi.**

Dacă la cei 557,9 mii de şomeri de la finele anului 2004 adăugăm şi populația inactivă neşcolară cu vârstă de muncă, numărul persoanelor cărora ar trebui să li se adreseze politicile de ocupare depăşeşte 5 milioane.

La acestea ar trebui adunate şi acele persoane ocupate actualmente în agricultură, dar care, pentru respectarea standardelor de eficiență (respectiv pentru ca productivitatea muncii din acest sector să o egaleze pe cea din industrie), ar trebui reorientate către alte sectoare. Obținem astfel un grup țintă de peste 6,7 milioane persoane, pentru care trebuie concepute politici de incitare la activitate, de creare de locuri noi de muncă, de reorientare profesională.

Desigur, proiectarea unor politici capabile să ofere locuri de muncă moderne, competitive şi eficiente pentru un număr atât de mare de persoane (între 5 şi 7 milioane) pare un demers aproape imposibil de atins, sau chiar o utopie. Şi totuşi, aceasta nu reprezintă decât transpunerea în realitate a ceea ce înseamnă, pe de o parte, alinierea la obiectivele de la Lisabona, şi, pe de altă parte, eficientizarea sectorului primar; ori nimeni nu a contrazis până acum aceste două obiective, nimeni nu a afirmat că ar fi de nedorit, fanteziste sau nerealiste pentru România.

Bineînțeles, este de domeniul evidenței că îndeplinirea unor astfel de obiective nu poate fi rezolvată de pe o zi pe alta, şi nici măcar de la un mandat la altul. Astfel de politici ar putea avea succes doar pe perioade medii sau lungi de timp. Dar, chiar şi atunci când (şi dacă) aceste ținte vor fi atinse, politicile pieței muncii nu vor putea să răsufle uşurate, fie şi numai pentru că vor trebui să se asigure că, în permanență, 12,5% din persoanele în vârstă de peste 25 de ani (ocupați sau neocupați) participă la învățarea continuă.

Tabelul nr. 2

Grupuri-ţintă pentru obiectivele cantitative şi calitative ale pieţei muncii

Anul	Populaţia inactivă cu vârstă de muncă (15-64 ani)			Populaţia totală de 25 de ani şi peste	Şomeri	Excedent de populaţie ocupată în agricultură (populaţia care depăşeşte nivelul de ocupare care ar asigura o productivitate a muncii egală cu cea din industrie)	Grupuri-ţintă pentru obiectivele cantitative în domeniul ocupării		Grupuri ţintă pentru obiectivele calitative în domeniul ocupării (populaţia care ar trebui să participe la învăţarea continuă)*
	Total	din care: Populaţie şcolară cu vârstă de muncă	din care: Populaţie inactivă cu vârstă de muncă, neşcolară				Grupul-ţintă 1 (şomeri şi populaţie cu vârstă de muncă inactivă neşcolară)	Grupul-ţintă 2 (şomeri, populaţie inactivă neşcolară, cu vârstă de muncă şi excedent de ocupare în agricultură)	
0	1	2	3	4	5	6	7(3+5)	8 (3+5+6)	9
1990	4.493,4	1.583,7	2.909,7	13884,6	0,0	2.169,8	2.909,7	5.079,5	1735,6
1991	4.253,8	1.422,9	2.831,0	13881,4	337,4	2.230,8	3.168,4	5.399,3	1735,2
1992	3.766,6	1.356,6	2.410,0	13693,1	929,0	2.476,8	3.339,1	5.815,9	1711,6
1993	3.986,1	1.324,4	2.661,7	13960,0	1.164,7	2.651,8	3.826,4	6.478,2	1745,0
1994	4.036,5	1.346,4	2.690,2	14126,8	1.223,9	2.675,8	3.914,1	6.590,0	1765,9
1995	4.824,4	1.350,6	3.473,9	14251,2	998,4	2.301,8	4.472,3	6.774,1	1781,4
1996	5.302,8	1.395,6	3.907,2	14310,8	657,6	2.363,8	4.564,7	6.928,6	1788,9

* *Conform obiectivelor UE de la Lisabona, 12,5% din populaţia de 25 de ani şi peste.*

0	1	2	3	4	5	6	7(3+5)	8 (3+5+6)	9
1997	5.434,2	1.618,1	3.816,1	14377,6	881,4	2.436,8	4.697,5	7.134,4	1797,2
1998	5.480,5	1.647,0	3.833,5	14452,4	1.025,1	2.410,8	4.858,5	7.269,4	1806,5
1999	5.765,0	1.435,9	4.329,1	14562,4	1.130,3	2.533,8	5.459,4	7.993,2	1820,3
2000	5.715,2	1.598,4	4.116,8	14719,9	1.007,1	2.637,8	5.123,9	7.761,7	1840,0
2001	5.978,7	1.625,7	4.353,1	14874,4	826,9	2.612,8	5.180,0	7.792,9	1859,3
2002	5.864,9	1.681,8	4.183,0	14616,2	760,6	2.125,8	4.943,6	7.069,5	1827,0
2003	6.028,2	1.724,1	4.304,1	14712,5	658,9	1.998,8	4.963,0	6.961,8	1839,1
2004	6.245,1	1.779,6	4.465,4	14802,9	557,9	1.749,1	5.023,3	6.772,5	1850,4

Sursa: *Prelucrări proprii după date INS.*

Pentru a aprecia efortul financiar şi uman în vederea asigurării acestui obiectiv calitativ privind forța de muncă este extrem de sugestiv să observăm că, în anul 2004, numărul adulților de peste 25 de ani care ar fi trebuit să urmeze o anumită formă de instruire continuă era de 1,9 milioane persoane şi îl depăşea pe cel al tinerilor de 15-24 de ani care erau cuprinşi în procesul de învățământ (diferența dintre cele două categorii fiind de aproape 71.000 persoane).

Având în vedere argumentele anterioare, este cert că, în prezent, România nu-şi valorifică resursele de muncă. La nivel de ansamblu, numai pentru a se alinia la obiectivele de ia Lisabona este necesar să fie create aproximativ 2,3 milioane de noi locuri de muncă. Pe lângă acestea, mai sunt necesare încă 1,7 milioane de noi locuri de muncă pentru a desființa agricultura de subzistență şi a permite valorificarea forței de muncă de aici în activități competitive. În total, 4 milioane de noi locuri de muncă (pentru un grup-țintă de peste 5 milioane de persoane), adică cu puțin sub ceea ce înseamnă în prezent totalul salariaților din România.

Cu alte cuvinte, **este nevoie de aproape o dublare a numărului de salariați pentru ca ocuparea forței de muncă din România să se alinieze, cu adevărat, la standardele Uniunii Europene.**

Afirmația anterioară este, de altfel, întărită şi prin comparația dintre România şi statele Uniunii Europene în ceea ce priveşte ponderea salariaților în diferitele categorii de populație.

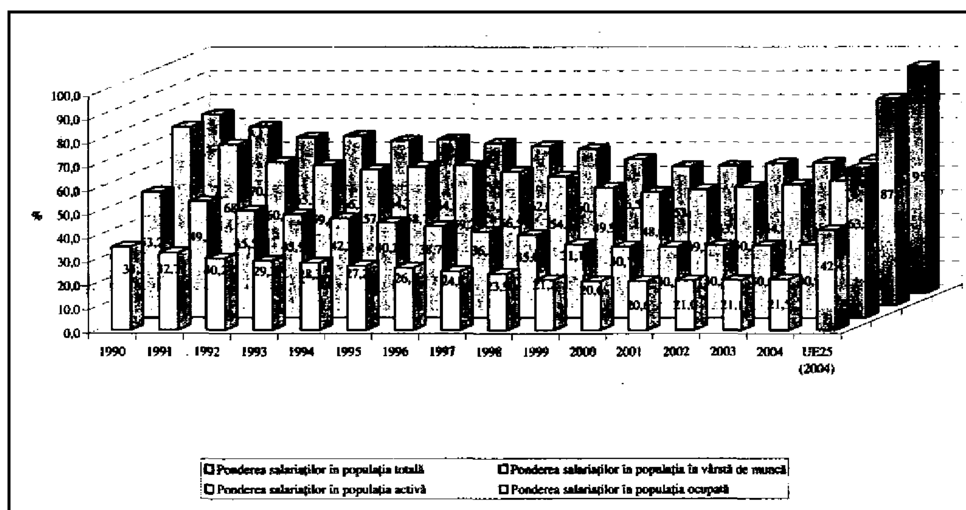
În anul 2004, ponderea salariaților în populația totală a fost de 21,5% în România, respectiv de 42,4% în UE 25. În acelaşi an, raportat la populația cu vârstă de muncă, salariații reprezentau 30,9% în România şi 63,1% în Uniunea Europeană. În populația activă, salariații reprezentau 52,9% în România şi 82,7% în UE 25, iar în cadrul populației ocupate ponderea lor era de 56,5% în România, respectiv 95,4% în UE 25.

Ponderea salariaților în diferite categorii de populație este mai mică în România comparativ cu media celor 25 de țări membre ale UE astfel: cu 20,9 puncte procentuale dacă ne raportăm la populația totală, cu 32,2 puncte procentuale dacă avem alegem ca bază populația cu vârstă de muncă, cu 34,1 puncte procentuale în cazul populației active, respectiv cu 38,9 puncte procentuale când raportarea se face la populația ocupată.

În ultimii 15 ani, România nu a făcut altceva decât să se îndepărteze de valorile medii europene ale celor patru indicatori, fiecare dintre aceştia consemnând un declin. Cele mai mari scăderi au fost consemnate în ce priveşte ponderea salariaților în populația cu vârstă de muncă şi în populația activă (fiecare din cele două s-a diminuat cu câte 22,3 puncte procentuale între 1990-2004), în timp ce ponderea salariaților în populația ocupată a scăzut cu 18,8 puncte procentuale, iar greutatea lor specifică în populația totală s-a redus cu 13,7 puncte procentuale.

Graficul nr. 9

Evoluția ponderii salariaților pe diferite categorii de populație



5. SENSURI ALE MODIFICĂRILOR STRUCTURALE ÎN DOMENIUL OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ

Pe fondul deteriorării drastice a gradului de utilizare a resurselor potențiale de muncă, perioada 1990-2004 a cunoscut şi modificări în ceea ce priveşte distribuția muncii naționale între sectoare şi ramuri. Nu toate activitățile economiei naționale au înregistrat, în aceeaşi măsură, un recul al nivelului ocupării forței de muncă, astfel încât structura populației ocupate a parcurs, la rândul său, o perioadă de transformare, cu intensități şi sensuri care nu întotdeauna se suprapun cu ceea ce ar fi fost de dorit, într-o economie normală care progresează.

Desigur, cea mai nedorită constatare rămâne aceea că ponderea sectorului primar în totalul populației ocupate se menține la cote mult prea înalte. În perioada 1990-2000, greutatea specifică a acestui sector a fost în creştere de la un an la altul, atingând valoarea maximă de 41,4% în anul 2000. După această dată, a putut fi consemnată o schimbare de sens, astfel încât, în următorii patru ani, ponderea agriculturii s-a diminuat cu 9,4 puncte procentuale. Cu toate acestea, pe ansamblul intervalului analizat, rolul agriculturii pe piața muncii din România a fost în creştere.

În perioada 1990-2004, sectorul secundar (industrie şi construcții) a fost singurul a cărui pondere în totalul ocupării forței de muncă s-a diminuat. Pe ansamblul intervalului de timp, reducerea a însemnat 13,5 puncte procentuale (de la 43,5% în 1990, ia 38% în 2004). Cele 13,5 puncte procentuale au fost cedate în primul rând serviciilor (+10,5 puncte procentuale), a căror pondere în totalul ocupării a crescut de la 27,5% în 1990 la 38% în 2004, şi mai puțin agriculturii (+3 puncte procentuale).

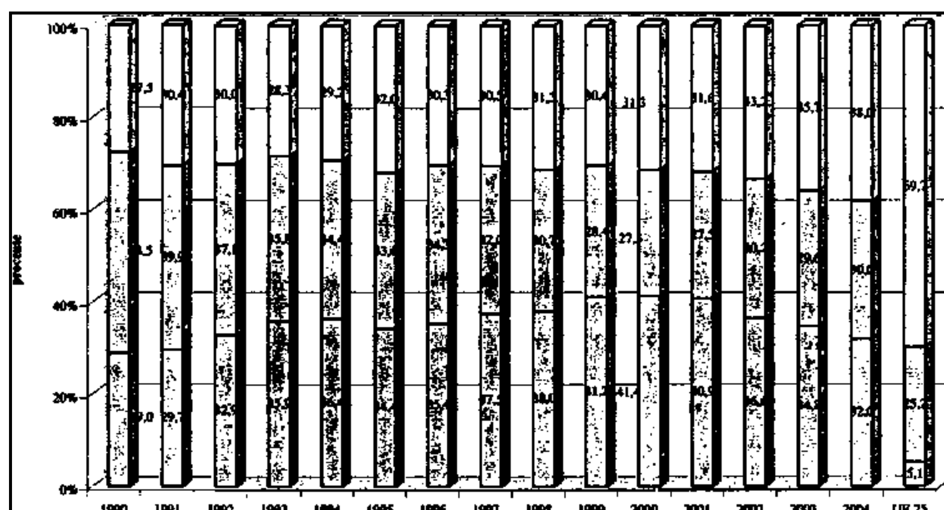
La nivelul anului 2004, repartiția forței de muncă între cele trei mari sectoare ale economiei era aproximativ echilibrată, fiecăruia revenindu-i circa o treime din total. Comparativ cu media celor 25 de state actualmente membre ale Uniunii Europene, structura ocupării forței de muncă din țara noastră prezintă însă un cu totul alt tip de configurație. Dacă în privința persoanelor ocupate din România se poate spune că unul din trei lucrează fie în agricultură, fie în industrie, fie în servicii, în ce-i priveşte pe cetățenii UE 25 doar unul din 20 activează în sectorul primar, unul din patru în industrie sau construcții şi mai mult de doi din trei în servicii.

Pentru ca structura populației ocupate din România să arate la fel cu cea de la nivelul UE 25, ar trebui ca ponderea agriculturii să scadă cu 26,9 puncte procentuale, a industriei cu 4,8 puncte procentuale şi, în acelaşi timp, să crească importanța relativă a serviciilor cu 31,7 puncte procentuale. O astfel de rearanjare structurală ar presupune deci ca atât industria, cât şi, mai ales,

agricultura să cedeze treptat din ponderile ce le revin în favoarea serviciilor, ceea ce în România se întâmplă de fapt doar în ultimii trei ani, începând cu anul 2002". Perioada 1990-2002 a fost caracterizată de alt tip al modificărilor structurale, conform căruia agricultura prelua cea mai mare parte a populației ocupate de la celelalte sectoare, industria ceda în permanență din ponderea care îi revenea, iar greutatea specifică a serviciilor înregistra creşteri şi scăderi oscilante.

Graficul nr. 10

Evoluția structurii populației ocupate (1990-2004)



Astfel de fluctuații au avut loc pe fondul general al declinului numeric al ocupării forței de muncă, în care sectoarele economiei păreau că se iau la întrecere în renunțarea la mai multe persoane ocupate. Din această nefavorabilă competiție, sectorul care a ieşit „câştigător" a fost cel secundar, unde, exceptând anii 1996, 2002 şi 2004, ocuparea forței de muncă s-a redus constant, de la an la an, pierzându-se în final 2240 locuri de muncă (de la 4711 persoane ocupate în 1990, s-a ajuns la 2471 în 2004).

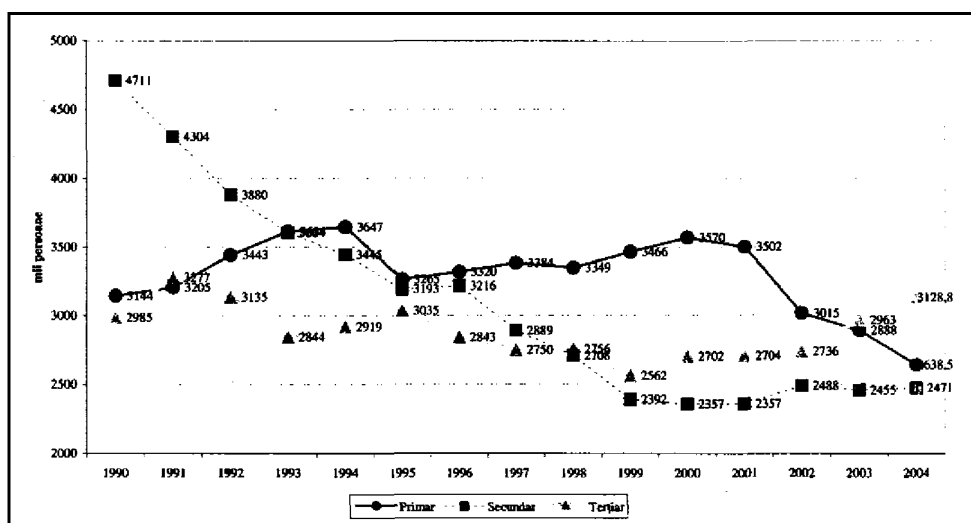
Populația ocupată în agricultură a cunoscut nu doar creşteri de importanță relativă, ci şi din punct de vedere numeric, manifestate între anii 1990-1994 şi 1995-2000. Ulterior anului 2000, numărul celor ocupați în acest sector pare să fi intrat într-o fază de declin.

Deşi ponderea serviciilor în totalul ocupării a crescut în cei 15 ani, numărul forței de muncă antrenate în acest tip de activități a fost, în mai toți anii, inferior celui inițial (excepție fac anii 1991, 1992, 1995 şi 1994. Instabilitatea economică, crizele repetate manifestate pe parcursul tranziției au fost, în gene-

ral, în defavoarea dezvoltării acestui sector, unde populația ocupată înregistrează creşteri constante doar începând cu anul 2000, dar cu valori relativ reduse (o medie a creşterii anuale puțin peste 100 mii persoane).

Graficul nr. 11

Populația ocupată pe sectoare ale economiei – cifre absolute (1990-2004)



De remarcat este de asemenea faptul că, începând cu anul 1993, numărul celor ocupați în agricultură îl depăşeşte pe cel al forței de muncă din sectorul secundar. Diferența cea mai mare dintre cele două sectoare a fost înregistrată în anul 2000, când în România activau cu 1,2 milioane mai mulți agricultori decât lucrători în industrie şi construcții. Începând cu anul 2001, decalajul respectiv a început să se reducă, dar şi în anul 2004 agricultura beneficia de o forță de muncă mai mare decât sectorul secundar, cu 167,5 mii persoane.

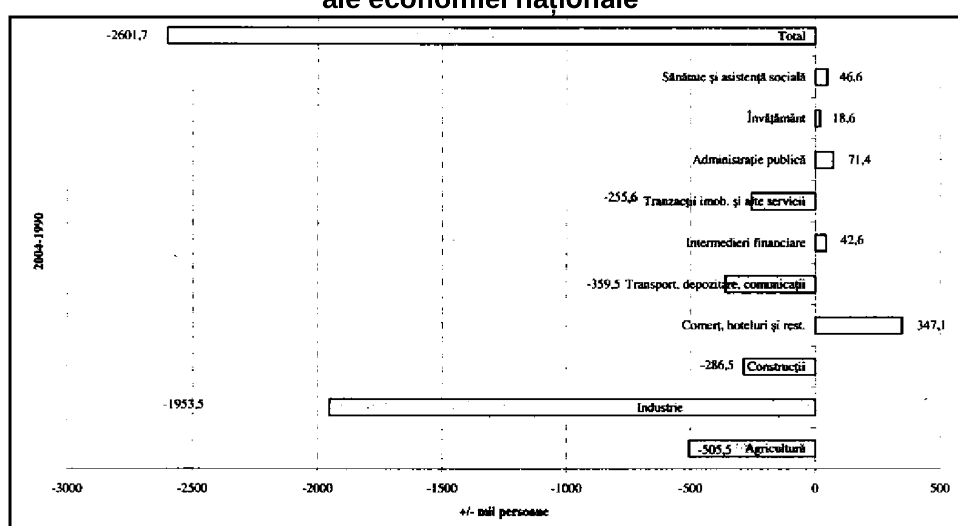
De altfel, între anii 1992-2002, agricultura depăşea ca număr de persoane ocupate nu doar industria şi construcțiile luate la un loc, ci şi serviciile. Sectorul terțiar s-a situat pe locul trei ca număr de persoane angajate până în anul 1998, când a depăşit pentru prima dată industria şi construcțiile, iar abia după 2003 a reuşit să surclaseze şi agricultura.

Pe ansamblul perioadei 1990-2004, au existat doar cinci ramuri în care evoluția populației ocupate a consemnat un sold pozitiv. Este vorba de comerț, hoteluri şi restaurante (unde numărul celor ocupați a crescut cu 347,1 mii persoane), administrație publică (+71,4 mii persoane), sănătate şi asistență socială (+46,6 mii persoane), intermedieri financiare (+42,6 mii persoane) şi

învățământ (+18,6 mii persoane). Ramurile din care au dispărut cele mai multe locuri de muncă au fost, în ordine: industrie (-1953,5 mii persoane), agricultură (- 505,5 mii persoane), transport, depozitare, comunicații (359,5 mii persoane), construcții (-286,5 mii persoane), tranzacții imobiliare şi alte servicii prestate în special către întreprinderi (-255,6 mii persoane).

Graficul nr. 12

Evoluția (+/-) numărului populației ocupate pe activități ale economiei naționale



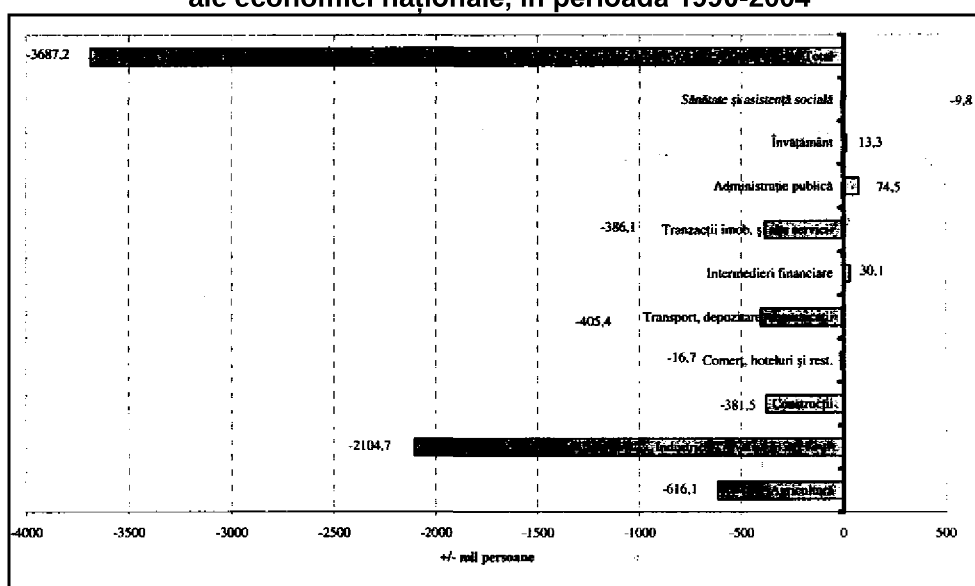
În ce priveşte efectivul de salariați, numărul ramurilor în care perioada 1990-2004 s-a soldat cu o creştere absolută a acestui indicator a fost doar de trei, şi anume: administrație publică (unde, la sfârşitul intervalului, efectivul salariaților crescuse cu 74,5 mii persoane față de anul 1990), intermedieri financiare (o creştere de doar 30,1 mii locuri de muncă) şi învățământ (cu 13,3 mii salariați mai mult decât în 1990). Ramurile care au eliberat cel mai mare număr de salariați în perioada considerată au fost: industrie (-2104,7 mii persoane), agricultură (-616,1 mii persoane), transport, depozitare, comunicații (-405,4 mii persoane), tranzacții imobiliare şi alte servicii (-386,1 mii persoane), construcții (-381,5 mii persoane), comerț, hoteluri şi restaurante (-16,7 mii persoane) şi sănătate şi asistență socială (-9,8 mii persoane).

De remarcat este faptul că în agricultură, în intervalul 1990-2004, reducerea, cu 505,5 mii persoane, a populației ocupate ar trebui în mod normal calificată ca un aspect favorabil, întrucât forța de muncă utilizată în acest sector depăşeşte cu mult nivelul acceptabil pentru o activitate eficientă şi competitivă. Totuşi, având în vedere că numărul salariaților din agricultură s-a redus şi mai mult în aceeaşi perioadă, este evident că declinul ocupării a fost cauzat exclu-

siv de diminuarea efectivelor salariate, în condiţiile în care numărul lucrătorilor familiali neremuneraţi a fost în creştere. Astfel de evoluţii sunt de natură să agraveze şi mai mult decalajele din acest sector, recunoscut pentru predominanţa agriculturii de subzistenţă, în defavoarea celei competitive, orientată către piaţă, care se desfăşoară în complexe agricole mari, apelând preponderent la forţa de muncă salariată.

Graficul nr. 13

Evoluţia (+/-) numărului mediu de salariaţi pe activităţi ale economiei naţionale, în perioada 1990-2004



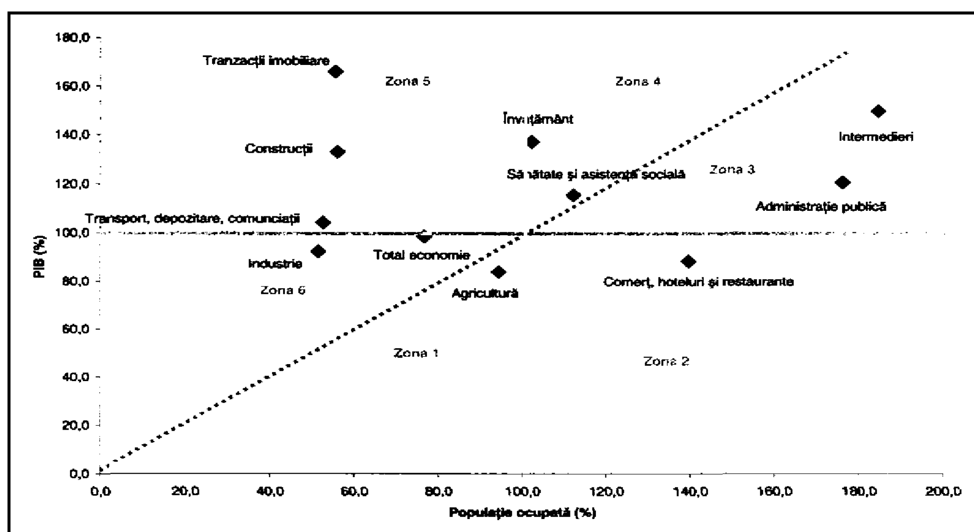
6. EFICIENȚĂ ŞI PERFORMANȚĂ A MUNCII NAȚIONALE

Valorificarea potențialului creativ al unei națiuni are în vedere atragerea în circuitul economic a unei părți cât mai mari din populația aptă de muncă şi utilizarea eficientă a celor ocupați. Munca națională poate fi irosită nu doar atunci când, pentru o parte a resurselor potențiale de muncă, nu sunt asigurate condiții de integrare pe piața muncii, ci şi în cazul în care energiile creatoare ale oamenilor sunt consumate în sectoare şi activități neperformante, a căror eficiență scăzută conduce ia obținerea unor rezultate slabe. La fel ca orice alt factor de producție, munca este apreciată prin valorile care rămân în urma utilizării ei, prin creşterea economică pe care o generează.

În condițiile în care perioada ultimilor 15 ani s-a caracterizat în România – ca regulă generală – prin rezultate economice descumpănitoare, se apreciază, de cele mai multe ori fără o investigare mai atentă, că una dintre cauzele crizelor pe care le-a parcurs economia a fost tocmai diminuarea productivității muncii.

Graficul nr. 14

Indicii PIB şi ai populației ocupate, pe ramuri ale economiei, în perioada 1990-2003



Un prim argument care se aduce în acest sens este acela, de altfel adevărat, că România a suferit un declin economic accentuat. În anul 2003 produ-

sul intern brut încă mai avea de recuperat 1,5 puncte procentuale pentru a reveni la nivelul din 1990. Declinul economic a fost însă cantonat cu precădere în trei ramuri (agricultură, comerț, hoteluri şi restaurante şi industrie), acestea fiind singurele care în 2003 realizau o valoare adăugată brută inferioară celei din 1990 (cu 16,1% mai mică în agricultură, cu 11,6% mai mică în comerț, hoteluri şi restaurante şi cu 7,6% mai mică în industrie).

Celelalte activități ale economiei naționale reuşiseră deja să înregistreze creşteri economice care le poziționau peste nivelul anului 1990 (în graficul nr. 14, ramurile aflate deasupra liniei orizontale). Cele mai însemnate creşteri ale PIB în perioada 1990-2003 erau consemnate în: tranzacții imobiliare şi alte servicii prestate în special către întreprinderi (+66%), intermedieri financiare (+49,6%), învățământ (37,1%), construcții (+33,1%), administrație publică (+20,6%) şi sănătate şi asistență socială (+15,5%).

În ce priveşte însă ocuparea forței de muncă, numărul ramurilor unde aceasta a fost în scădere (în grafic, poziționate în stânga liniei verticale) era egal cu cel al activităților unde s-au înregistrat creşteri (cinci cazuri de fiecare parte). Ca urmare a evoluțiilor înregistrate de cei doi indicatori (PIB şi numărul persoanelor ocupate) putem deosebi mai multe tipologii, fiecăreia corespunzându-i un alt fel de dinamică a productivității muncii. Prin intersecția dintre linia orizontală, care desemnează pragul peste care PIB depăşeşte nivelul anului 1990, cea verticală, desemnând o populație ocupată constantă, bisectoarea unghiului format de abscisă şi ordonată, trasând pragul care, odată depăşit, permite creşterea productivității muncii, se creează şase zone diferite:

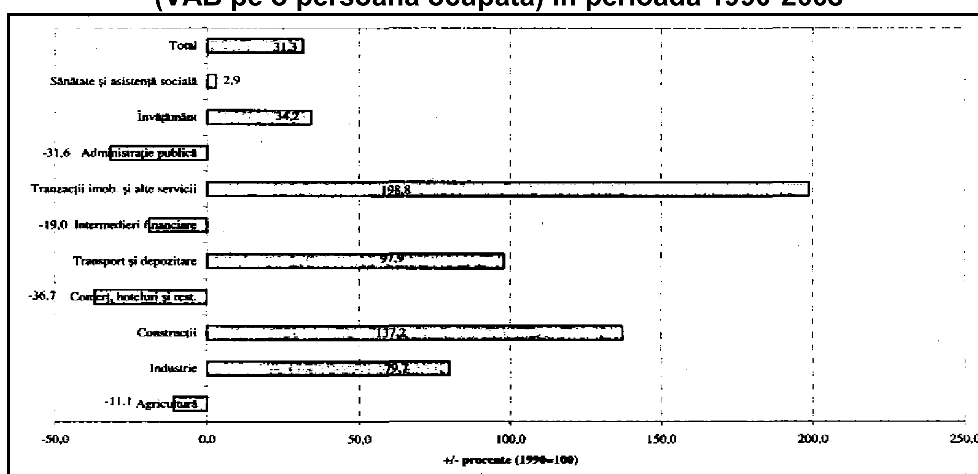
Zona 1, populată doar de agricultura, este cea mai nefavorabilă, întrucât semnifică un declin generalizat (atât în privința PIB, cât şi a populației ocupate şi productivității muncii). În Zona 2 (comerț, hoteluri şi restaurante) ocuparea a crescut dar, întrucât PIB este inferior nivelului consemnat la începutul perioadei, productivitatea muncii este la rândul ei în regres. În astfel de situații, deşi se creează locuri de muncă, cei ocupați îşi văd veniturile deteriorate, tinzând către o activitate de subzistență, neperformantă. Zona 3 aparține acelor ramuri în care atât PIB cât şi populația ocupată au crescut, însă productivitatea muncii s-a diminuat (intermedieri financiare şi administrație publică). Situația se întâlneşte mai rar sau doar pe perioade scurte de timp şi, de regulă, corespunde unui tip de creştere extensivă pe care şi-o pot permite numai agenții economici care acționează pe o piață prea puțin concurențială, cărora li se oferă condiții favorabile şi au cererea asigurată. Zona 4 reuneşte ramurile cu cea mai favorabilă evoluție, întrucât toți cei trei indicatori consemnează creşteri (învățământ şi sănătate şi asistență socială). Ramurile din Zona 5 şi-au redus nivelul ocupării, dar au consemnat o creştere a PIB, deci au utilizat mai eficient forța de muncă (tranzacții imobiliare, construcții, transport, depozitare, comunicații). Deşi aceste activități obțin performanțe sporite şi creează mai multe valori economice, prin disponibilizările de personal ele alimentează dezechilibre în alte domenii din economie. În Zona 6, atât PIB cât şi populația ocupată se re-

duc, însă productivitatea muncii creşte. Din păcate, astfel de creşteri ale eficienței sunt un pericol pentru echilibrele economice şi sociale (vezi şi paragraful nr. 7). Ele generează sărăcie şi excludere socială, chiar şi atunci când performanțele de productivitate a muncit se îmbunătățesc. Este ceea ce s-a întâmplat în industrie, ca de altfel şi pe ansamblul economiei naționale.

Din păcate, puține ramuri au reuşit să se încadreze în tipul cel mai de dorit de evoluție (Zona 4), deşi în ceea ce priveşte strict productivitatea muncii evoluția de ansamblu a fost favorabilă.

Graficul nr. 15

Evoluția reală a productivității naționale a muncii (VAB pe o persoană ocupată) în perioada 1990-2003



Comparativ cu 1990, în anul 2003 productivitatea aparentă a muncii naționale (exprimată prin raportarea PIB la populația ocupată) era cu 31,3% mai mare. Cele mai însemnate creşteri ale acestui indicator au fost consemnate în tranzacții imobiliare şi alte servicii (aproape o triplare), construcții (de 2,37 ori mai mare), transport, depozitare, comunicații (aproape o dublare), industrie (o creştere cu 79,7%), învățământ (+34,2%), sănătate şi asistență socială (+2,9%).

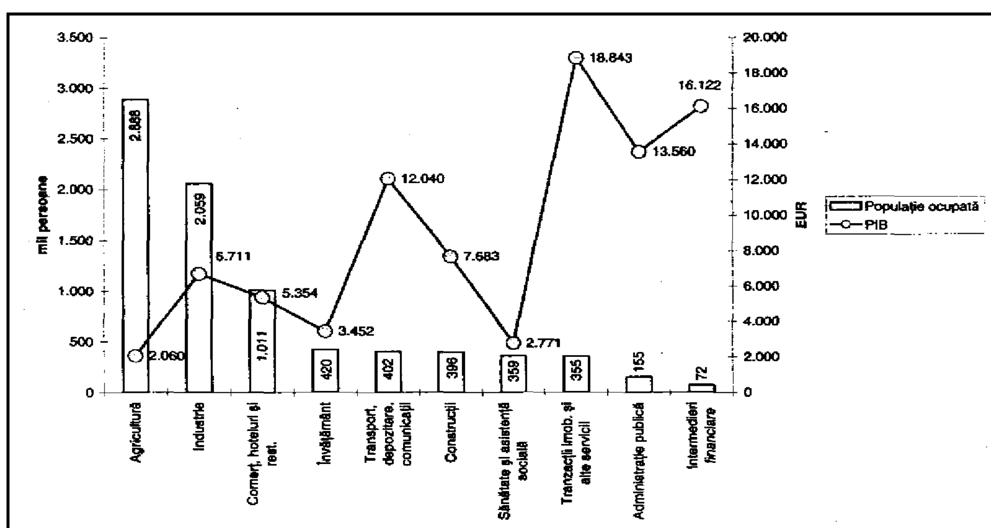
Reduceri ale productivității muncit pe ansamblul perioadei 1990-2003 s-au înregistrat în comerț, hoteluri şi restaurante (-36,7%), administrație publică (- 33,6%), intermedieri financiare (-19%) şi agricultură (-11,1%).

Din nefericire, mecanismele actuale din economie nu au favorizat migrarea forței de muncă dinspre activitățile mai puțin performante către cele mai eficiente (graficul nr. 16). Dimpotrivă, se poate spune că, în anul 2003, în ramurile care consemnau cele mai înalte niveluri ale productivității muncii era cel mai dificil de găsit un loc de muncă. Spre exemplu, tranzacțiile imobiliare (locul

I din punctul de vedere al productivității muncii) utilizau o forță de muncă de 355 mii persoane, fiecare din cei ocupați realizând în medie o valoare adăugată de 18.843 EUR/persoană, în timp ce în agricultură activau aproape 3 milioane de persoane, însă cu o productivitate de doar 2.060 EUR/persoană.

Graficul nr. 16

Populația ocupată şi productivitatea anuală a muncii pe activități ale economiei naționale, în anul 2003



Exprimată în moneda europeană, productivitatea muncii a consemnat diminuări doar în două ramuri, deşi, în termeni reali, folosind ca bază de calcul prețurile naționale, existau patru ramuri în această categorie. Intermedierile financiare se remarcă prin cea mai accentuată scădere a productivității muncii (-5.546 EUR/persoană între 1990-2003), în timp ce în agricultură declinul a fost de doar -106 EUR/persoană.

În medie, o persoană ocupată din economie realiza în 2003 o valoare adăugată mai mare cu 3.219 EUR comparativ cu 1990. În tranzacții imobiliare şi alte servicii creşterea a fost de 16.683 EUR/persoană, în transport, depozitare, comunicații de 9.685 EUR/persoană, în construcții de 5.310 EUR/persoană, în administrație publică de 3.668 EUR/persoană (deşi, calculată ținând seama de prețurile naționale, eficiența utilizării muncii în această ramură s-a diminuat), în industrie de 3.549 EUR/persoană, în comerț, hoteluri şi restaurante de 2.677 EUR/persoană. Cele mai mici sporuri absolute ale productivității muncii – exprimate în euro – s-au înregistrat în sănătate şi asistență socială (+790 EUR/persoană) şi învățământ (1.476 EUR/persoană).

Tabelul nr. 3

Dinamica productivității medii anuale a muncii în perioada 1990-2003

Activitate / Sector	Productivitatea muncii (PIB pe o persoană ocupată)				Indici pentru perioada 1990-2003		Evoluții absolute (2003-1990)	
	mil. lei prețuri 2003		EUR		calculați pentru valorile exprimate în prețuri naționale	calculați pentru valorile exprimate în EUR	mil. ROL prețuri 2003 pe o persoană ocupată	EUR pe o persoană ocupată
	1990	2003	1990	2003				
Agricultură	87,0	77,4	2.165	2.060	88,9	95,1	-9,7	-106
Industrie	140,3	252,0	3.161	6.711	179,7	212,3	111,8	3.549
Construcții	121,6	288,5	2.373	7.683	237,2	323,7	166,9	5.310
Comerț, hoteluri și rest.	317,5	201,1	2.676	5.354	63,3	200,0	-116,5	2.677
Transport, depozitare,	228,5	452,2	2.355	12.040	197,9	511,2	223,7	9.685
Intermedieri financiare	747,1	605,5	21.668	16.122	81,0	74,4	-141,6	-5.546
Tranzacții imob. și alte	236,8	707,7	2.160	18.843	298,8	872,2	470,9	16.683
Administrație publică	744,1	509,3	9.892	13.560	68,4	137,1	-234,8	3.668
Învățământ	96,6	129,6	1.976	3.452	134,2	174,7	33,0	1.476
Sănătate și asistență	101,1	104,1	1.981	2.771	102,9	139,9	3,0	790
Total economie	178,2	229,2	2.883	6.102	131,3	211,7	50,9	3.219
Primar	84,6	77,3	2.168	2.058	91,4	94,9	-7,3	-110
Secundar	135,3	257,9	3.043	6.868	190,6	225,7	122,6	3.824
Terțiar	347,0	353,4	3.382	9.409	101,8	278,2	6,4	6.026

***Sursa:** Prelucrări proprii după date INS.*

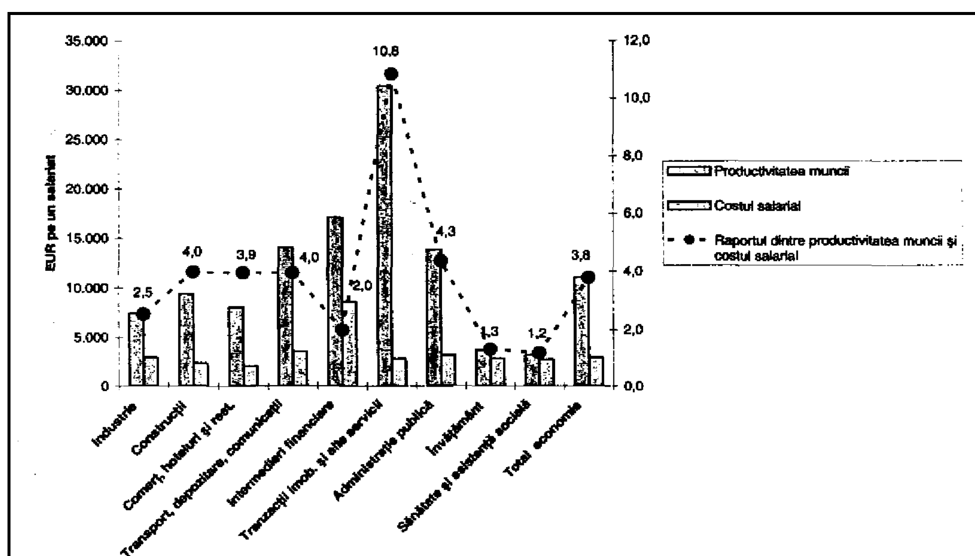


În general, regula de bază privind corelația dintre creşterea productivității muncii şi cea a salariilor a fost respectată în ultimii 15 ani. Exprimat în EUR, costul salarial mediu anual a crescut în perioada considerată cu 48,7% (de la 1.965 EUR în 1990 la 2.922 EUR în 2003), în timp ce productivitatea muncii a sporit de 2,9 ori (de la 3.831 EUR în 1990 la 11.039 EUR în 2003). Coeficientul de devansare a indicelui costului salarial de către indicele productivității muncii a fost de 1,9/1 pe ansamblul economiei naționale. Cu alte cuvinte, productivitatea muncii a crescut de aproape două ori mai rapid decât costul salarial. În tranzacții imobiliare şi alte servicii creşterea productivității muncii a depăşit-o pe cea a costurilor salariate de 10,5 ori, în construcții de 3,6 ori, în transport, depozitare şi comunicații de 3,4 ori iar în comerț, hoteluri şi restaurante de 2,4 ori. Într-o singură ramură cheltuielile pentru utilizarea forței de muncă au crescut mai rapid decât productivitatea muncii, şi anume în intermedieri financiare.

Dacă, în anul 1990, din valoarea adăugată brută creată de un salariat angajatorului (cel mai adesea statul) îi reveneau 1.866 EUR, iar salariatului 1.965 EUR, în 2003 patronii dispuneau de 8.177 EUR din valoarea nou creată de un angajat şi cheltuiau pe salarii 2.922 EUR. Raportul dintre productivitatea muncii şi costul salarial mediu anual a crescut de la 1,9/1 în 1990 la 3,8/1 în 2003. De la o productivitate a muncii aproape dublă față de costul salarial, s-a ajuns, în numai 15 ani, la una aproape de patru ori mai mare.

Graficul nr. 17

Raportul dintre productivitatea muncii şi costul salarial, în ramurile neagricole, în anul 2003



Tabelul nr. 4

Costul salarial şi productivitatea muncii (VAB/număr de salariaţi) în ramurile neagricole, între anii 1990-2003

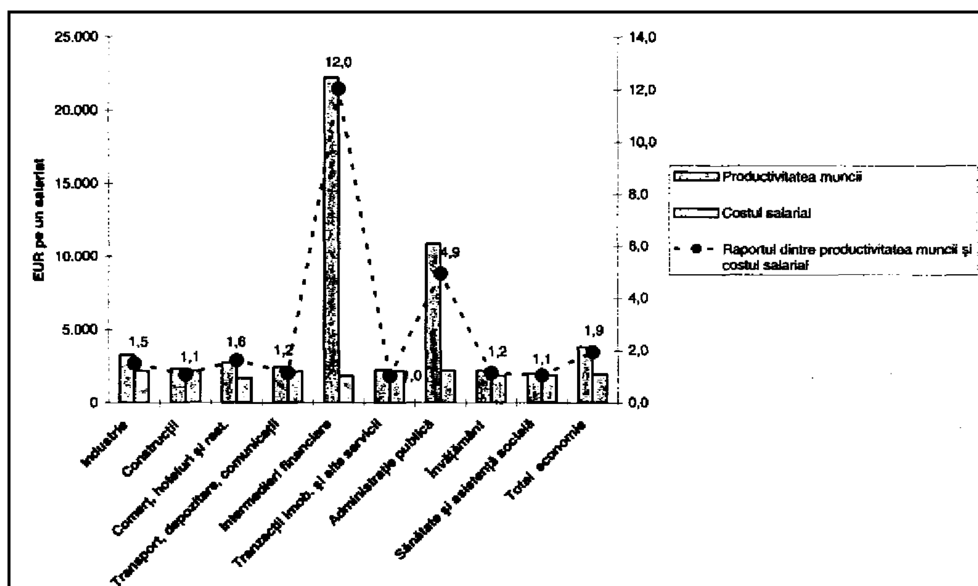
Activitate/ Sector	Cost salarial mediu anual - EUR -			Productivitatea muncii (VAB/număr de salariaţi) - EUR -			Coeficient de devansare a indicelui costului salarial de către indicele productivităţii muncii	Diferenţa dintre productivitatea medie anuală a muncii şi costul salarial mediu anual - EUR -		
	1990	2003	Indice 1990-2003	1990	2003	Indice 1990-2003	1990-2003	1990	2003	Indice 1990-2003
Industrie	2.179	2.950	135,4	3.292	7.477	227,1	1,7	1.113	4.527	406,8
Construcţii	2.179	2.356	108,1	2.380	9.361	393,3	3,6	201	7.005	3.489,4
Comerţ, hoteluri şi rest.	1.692	2.050	121,1	2.756	8.090	293,5	2,4	1.064	6.041	567,6
Transport, depozitare, comunicaţii	2.132	3.561	167,1	2.485	14.070	566,1	3,4	354	10.509	2.971,7
Intermedieri financiare	1.848	8.621	466,4	22.238	17.070	76,8	0,2	20.389	8.449	41,4
Tranzacţii imob. şi alte servicii	2.177	2.808	129,0	2.245	30.407	1.354,6	10,5	68	27.599	40.727,4
Administra-ţie publică	2.203	3.179	144,3	10.882	13.828	127,1	0,9	8.679	10.649	122,7
Învăţământ	1.896	2.843	150,0	2.207	3.718	168,4	1,1	311	874	281,1
Sănătate şi asistenţă socială	1.896	2.737	144,3	2.006	3.178	158,5	1,1	109	441	402,9

Activitate/ Sector	Cost salarial mediu anual - EUR -			Productivitatea muncii (VAB/număr de salariați) - EUR -			Coeficient de devansare a indicelui costului salarial de către indicele productivității muncii	Diferența dintre productivitatea medie anuală a muncii și costul salarial mediu anual - EUR -		
	1990	2003	Indice 1990-2003	1990	2003	Indice 1990-2003	1990-2003	1990	2003	Indice 1990-2003
Total economie	1.965	2.922	148,7	3.831	11.039	288,1	1,9	1.866	8.117	435,0
Primar	2.048	2.202	107,5	8.943	38.337	428,7	4,0	6.895	36.135	524,0
Secundar	1.885	2.511	133,2	3.151	7.759	246,2	1,8	1.266	5.248	414,5
Terțiar	3.486	2.747	78,8	3.550	12.319	347,0	4,4	64	9.572	15.019,1

***Sursa**: Prelucrări proprii după date INS.*

Graficul nr. 18

Raportul dintre productivitatea muncii şi costul salarial, în ramurile neagricole, în anul 1990



Creşterea respectivă a consemnat valoarea maximă în tranzacţii imobiliare şi alte servicii (de la 1/1 în 1990 la 10,8/1 în 2003). Plătind 1 EUR pentru salarii, un patron din România anului 2003 obţinea o valoarea adăugată de 10,8 EUR în tranzacţii imobiliare şi alte servicii, 4,3 EUR în administraţie publică, 4 EUR în construcţii şi transport, depozitare, comunicaţii, 3,9 EUR în comerţ, hoteluri şi restaurante, 2,5 EUR în industrie, 2 EUR în intermedieri financiare, 1,3 EUR în învăţământ, 1,2 EUR în sănătate şi asistenţă socială.

Ideea conform căreia principala vină pentru declinul economic consemnat în perioada de tranziţie din România revine scăderii productivităţii muncii nu se verifică în realitate. Desigur, performanţa în materie de eficienţă a economiei româneşti este încă mult în urma celei înregistrate la nivelul Uniunii Europene. În 2003, decalajul era de 4,5/1, aceasta însemnând că productivitatea medie a muncii din UE 25 era de 4,5 ori mai mare comparativ cu cea din România.

Totuşi, efortul în creştere depus de populaţia ţării noastre pe parcursul ultimilor 15 ani a permis ca, în final, un număr mai mic de persoane ocupate să reuşească să realizeze o producţie similară ca valoare cu cea din 1990. În intervalul 1990-2003, creşterea medie anuală a productivităţii muncii s-a situat între 1,9% şi 2%. În condiţiile în care, în ultimii 10 ani, acelaşi indicator înregistra pe ansamblul UE 25 valori cuprinse între 0,8% şi 2,1%, performanţele României la acest capitol nu sunt deloc nesemnificative.

7. OCUPAREA ŞI POTENŢIALUL DE CREŞTERE ECONOMICĂ

Întrucât reprezintă un factor fundamental al creşterii economice, ocuparea forţei de muncă, prin dimensiunile sale cantitative şi calitative, joacă un rol esenţial în ridicarea nivelului de trai al tuturor membrilor societăţii.

Pentru a ilustra legătura de cauzalitate care există între evoluţia ocupării forţei de muncă şi dinamica produsului intern brut per capita, poate fi ales următorul model de analiză factorială.

$$\Delta\frac{PIB}{PT}=\frac{PIB_1}{PT_1}-\frac{PIB_0}{PT_0}=\frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_1}{PVM_1}\bullet\frac{PIB_1}{POC_1}-\frac{PVM_0}{PT_0}\bullet\frac{POC_0}{PVM_0}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0}$$

unde:

$\frac{PIB}{PT}$ = PIB per capita

$\frac{PVM}{PT}$ = ponderea populaţiei cu vârstă de muncă în populaţia totală

$\frac{POC}{PVM}$ = rata de ocupare a populaţiei cu vârstă de muncă

$\frac{PIB}{POC}$ = productivitatea medie anuală a muncii

În perioada 1990-2004, produsul intern brut exprimat în preţurile anului 2004 ce revine în medie pe un locuitor din România, a înregistrat o creştere, după cum urmează:

$$\Delta\frac{PIB}{PT}=\frac{PIB_1}{PT_1}-\frac{PIB_0}{PT_0}=\frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_1}{PVM_1}\bullet\frac{PIB_1}{POC_1}-\frac{PVM_0}{PT_0}\bullet\frac{POC_0}{PVM_0}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0}=$$

= 110,2 milioane lei/persoană – 96,4 milioane lei/persoană = +13,7 milioane lei/persoană, sau, prin exprimare în moneda europeană: = 2.718 EUR/persoană -1.347 EUR/persoană = +1.372 EUR/persoană.

În conformitate cu regulile analizei factoriale prin metoda substituţiei în lanţ, sporul de 13,7 milioane lei/persoană, respectiv de 1.372 EUR/persoană poate fi explicat prin contribuţia fiecăruia dintre cei trei factori, astfel:

1. Evoluţia PIB per capita ca urmare a modificării ponderii populaţiei cu vârstă de muncă în populaţia totală:

$$\Delta\frac{PIB}{PT}_{\Delta\frac{PVM}{PT}}=\frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_0}{PVM_0}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0}-\frac{PVM_0}{PT_0}\bullet\frac{POC_0}{PVM_0}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0}$$

= 101,3 milioane lei/persoană – 96,4 milioane lei/persoană = +4,9 milioane lei/persoană

sau

=1.414 EUR/persoană – 1.347 EUR/persoană = +68 EUR/persoană.

2. Evoluția PIB per capita ca urmare a modificării ratei de ocupare a populației cu vârstă de muncă:

$$\Delta\frac{PIB}{PT}_{\Delta\frac{POC}{PVM}} = \frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_1}{PVM_1}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0} - \frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_0}{PVM_0}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0}$$

= 78,8 milioane lei/persoană – 101,3 milioane lei/persoană = -22,8 milioane lei/persoană

sau

= 1.096 EUR/persoană -1.414 EUR/persoană = -319 EUR/persoană.

3. Evoluția PIB per capita ca urmare a modificării productivității medii anuale a muncii:

$$\Delta\frac{PIB}{PT}_{\Delta\frac{PIB}{POC}} = \frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_1}{PVM_1}\bullet\frac{PIB_1}{POC_1} - \frac{PVM_1}{PT_1}\bullet\frac{POC_1}{PVM_1}\bullet\frac{PIB_0}{POC_0} =$$

=110,2 milioane lei/persoană – 78,5 milioane lei/persoană = +31,7 milioane lei/persoană

sau

= 2.718 EUR/persoană -1.096 EUR/persoană = 1.623 EUR/persoană.

Între anii 1990 şi 2004, produsul intern brut per capita din România a crescut cu 13,7 milioane lei (prețuri 2004), echivalentul a aproximativ 5 salarii minime lunare pe economie. În prețuri comparabile, cetățeanul mediu al României anului 2004 dispunea de un venit lunar mai mare cu peste un milion de lei comparativ cu anul 1990.

Tabelul nr. 5

Dinamica nivelului de trai din România şi factorii care au contribuit la evoluția sa în perioada 1990-2004

Indicator	**UM**	**1990**	**2004**	**Evoluții absolute 1990-2004**	**Indici 1990-2004** (%)
PIB	mii. lei prețuri 2004	2.237.803	2.387.914	150.111,6	106,7
	mild. EUR	31,2	58,9	28	188,5
Populație totală	mii persoane	23.206,7	21.673,3	-1.533	93,4
Populație cu vârsta de muncă	mii persoane	15.333,4	15.041,3	-292	98,1
Populație ocupată	mii persoane	10.840,0	8.238,3	-2.602	76,0

Indicator	UM	1990	2004	Evoluții absolute 1990-2004	Indici 1990-2004 (%)
PIB per capita	mii lei prețuri 2004/ persoană	96,4	110,2	13,7	114,3
	EUR/persoană	1.347	2.718	1.372	201,9
Productivitatea anuală a muncii (PIB pe o persoană ocupată)	mii lei prețuri 2004/ persoană	206,4	289,9	83,4	140,4
	EUR/persoană	2.883	7.151	4.269	248,1
Rata de ocupare a populației cu vârstă de muncă	%	70,7	54,8	-15,9	X
Ponderea populației cu vârstă de muncă în populația totală	%	66,1	69,4	3,3	X

Sursa: *Prelucrări proprii după date INS.*

Din totalul creşterii de 13,7 milioane lei pe o persoană, 4,9 milioane (echivalentul a 1,8 salarii minime la acea dată) se datorează simplului fapt că, în intervalul de referință, ponderea populației cu vârstă de muncă în populația totală a sporit cu 3,3 puncte procentuale (de la 66,1% în 1990, la 69,4% în 2004).

Însă, deoarece rata de ocupare a populației cu vârstă de muncă s-a diminuat cu 15,9 puncte procentuale, fiecare cetățean a pierdut câte 22,8 milioane lei din veniturile sale anuale (prețuri 2004), ceea ce s-a reflectat în mod corespunzător în nivelul de trai. Pierderea nu este deloc neglijabilă dacă avem în vedere că, în anul 2004, ea echivala cu salariul minim pe economie pentru o perioadă de aproape 9 luni.

Ca urmare a creşterii productivității muncii în perioada celor 15 ani, nivelul mediu al PIB per capita din 2004 ar fi trebuit să-l depăşească pe cel din 1990 cu 31,7 milioane lei (respectiv, să fie cu o treime mai mare decât a fost în realitate). Dacă influența favorabilă a acestui factor nu ar fi fost diminuată prin acțiunea negativă exercitată de rata de ocupare a populației cu vârstă de muncă asupra nivelului de trai, la veniturile lunare ale fiecărui cetățean s-ar fi adăugat, practic, încă un salariu minim pe economie.

Din păcate însă creşterea reală a nivelului de trai a fost mult mai mică decât cea potențială. În situația în care rata de ocupare a populației în vârstă de muncă din România ar fi fost constantă pe întreaga perioadă 1990-2002, la sfârşitul intervalului fiecare român ar fi beneficiat în plus de circa 36,6 milioane de lei anual, în realitate însă creşterea PIB per capita a fost de doar 13,7 milioane lei.

O creştere cu un singur punct procentual a ratei de ocupare a populației cu vârstă de muncă din România ar echivala cu o sporire a PIB per capita cu

peste 2 milioane de lei anual. De asemenea, fără a interveni nici un fel de alte modificări în plan economico-social, dacă România ar atinge obiectivul Lisabona în ce priveşte rata de ocupare, averea fiecărui cetăţean ar spori cu peste 30 de milioane de lei anual (respectiv, cu aproximativ o treime).

În toată istoria sa, România a dispus de cele mai bogate resurse de muncă exact în perioada în care nu a dorit sau nu a fost în stare să le pună în valoare. Numărul românilor care ar fi putut contribui la creşterea economică a atins nivelul maxim în intervalul 1990-2004, însă, tot atunci, economia aflată în criză oferea cele mai puţine locuri de muncă.

Ar fi fost ideal ca o astfel de situaţie să se fi produs în cazul unor resurse economice stocabile, cum este cazul petrolului sau al altor rezerve energetice, naţionale şi mondiale, în curs de epuizare. Din păcate, energiile creatoare ale omului nu se pot stoca pentru a fi valorificate în viitor, când condiţiile de pe piaţa muncii ar putea deveni mai prielnice. Lăsate nefolosite, ele nu fac altceva decât să reducă din moştenirea pe care cetăţenii de astăzi o pot lăsa generaţiilor viitoare. În planul creşterii economice, neutilizarea resurselor umane la întreaga capacitate rămâne o pierdere irecuperabilă.

Ca şi cum s-ar feri să ofere locuri de muncă oricărui individ de vârstă mai înaintată, din 1996 România plăteşte pensii unui număr de persoane care îl depăşeşte pe cel al populaţiei de 55 de ani şi peste. Şi aceasta se petrece într-o perioadă în care, în Uniunea Europeană, rata de ocupare a populaţiei cu vârste de 55-64 de ani se apropie de 50%.

Creşterea medie anuală a productivităţii muncii în rândul celor 25 de state membre ale UE a fost în ultimul deceniu de +1,4%, în timp ce în România ultimilor 15 ani eficienţa utilizării muncii a sporit cu un ritm mediu anual de peste 1,9%. În mod normal, astfel de evoluţii ar fi permis o reducere graduală a decalajelor dintre ţara noastră şi UE 25 din punctul de vedere al nivelului de trai. Dar o astfel de creştere de productivitate, care are loc cu preţul excluderii de pe piaţa muncii a unei părţi tot mai mari din resursele potenţiale de muncă şi fără ca valoarea adăugată brută totală să sporească în termeni absoluţi, nu face decât să conducă la sărăcie, marginalizare şi excludere socială, amplificarea şi agravarea decalajelor privind nivelul de trai.

Statele dezvoltate ale lumii se tem (şi pe bună dreptate) că, dacă îmbătrânirea demografică a populaţiei lor va continua să se manifeste cu aceeaşi intensitate, vor face faţă unei penurii de populaţie aptă pentru a participa la activitatea economică, astfel încât numărul celor inactivi îl va depăşi cu mult pe cel al persoanelor ocupate. Din punctul de vedere al ratei de ocupare a populaţiei totale, România trăieşte în prezent ceea ce pentru ţările membre ale UE reprezintă un coşmar, deşi această situaţie nu are nici o justificare din punct de vedere demografic.

Problema şomajului pare ca şi rezolvată în România, care la acest capitol ar putea da lecţii ţărilor din UE. Nici una însă nu va solicita o asemenea ex-

pertiză, având în vedere ratele atât de înalte de inactivitate ale resurselor potențiale de muncă din România.

În prezent, distanța pe care o are de recuperat România pentru a atinge acelaşi nivel de trai cu cel din UE 25 este aproape dublă comparativ cu cea care trebuie parcursă pentru a reuşi atingerea aceloraşi niveluri de productivitate a muncii. Concret, produsul intern brut de care dispune în medie un cetățean al Uniunii Europene este de 8,1 ori mai mare decât cel al unui român, deşi productivitatea cu care muncesc europenii este de doar 4,5 ori mai mare comparativ cu cea a unei persoane ocupate din România.

Anexa nr. 1

Indicatori-cheie ai ocupării forței de muncă - valori absolute -

mii persoane

	1990	1991	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	UE 25
Populație totală,	23206,7	23185,1	22789,0	22681,0	22435,2	22408,4	21794,8	21733,6	21673,3	451385,0
din care: - 0-14 ani	5.468,7	5.328,8	5.102,3	4.644,4	4.098,1	3.985,6	3.779,3	3.632,7	3.489,4	-
- 15-64 ani	15.333,4	15.377,3	15.153,6	15.315,9	15.351,6	15.368,7	14.954,5	14.993,1	15.041,3	302897
- 55-64 ani	2.573,0	2.583,7	2.597,8	2.587,1	2.295,3	2.241,2	2.184,1	2.150,2	2.167,3	-
- 65 ani și peste	2.413,6	2.479,0	2.533,1	2.720,6	2.985,5	3.054,1	3.061,0	3.107,8	3.142,6	-
- Populația în afara limitelor legale ale vârstei de muncă (0-14 ani și 64 ani și peste)	7882,3	7807,8	7635,3	7365,1	7083,6	7039,726	6840,319	6740,462	6632,0384	148488
- Populația în vârstă de 55 ani și peste	4986,6	5062,7	5130,9	5307,7	5280,758	5295,341	5245,076	5257,939	5309,9654	-
Populație activă civilă	10840,0	11123,4	11387,0	10491,4	9636,4	9389,9	9089,6	8964,9	8796,2	219913,0
Populație ocupată	10840,0	10786,0	10458,0	9493,0	8629,3	8563,0	8329,0	8306,0	8238,3	200491,0
Salariați	8156,0	7574,0	6888,0	6160,0	4623,0	4619,0	4568,0	4591,0	4652,7	191243,0
Șomeri	0,0	337,4	929,0	998,4	1007,1	826,9	760,6	658,9	557,9	19422,0
Pensionari	3679,0	4131,0	4292,0	5258,0	6145,0	6351,0	6378,0	6307,0	6212,0	110987,0
Populație neocupată	12366,7	12399,1	12331,0	13188,0	13805,91	13845,39	13465,79	13427,56	13435,028	250894
Populație inactivă	12366,7	12061,6	11402,0	12189,5	12798,81	13018,46	12705,17	12768,67	12877,128	231472

***Sursa**: Prelucrări proprii după date INS și Employment in Europe 2005, European Commission, Employment and Social Affairs, 2005.*

Anexa nr. 2

Indicatori-cheie ai ocupării forţei de muncă - rate specifice -

Indicator	UM	1990	1991	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	UE 25 (2004)
Rata de dependenţă demografică	%	51,3	50,8	50,4	48,1	46,1	45,8	45,7	45,0	44,1	49,0
Rata de dependenţă economică	%	114,1	115,0	117,9	138,9	160,0	161,7	161,7	161,7	163,1	125,1
Ponderea populaţiei cu vârstă de muncă în populaţia totală	%	66,1	66,3	66,5	67,5	68,4	68,6	68,6	69,0	69,4	67,1
Rata de activitate a populaţiei totale	%	46,7	48,0	50,0	46,3	43,0	41,9	41,7	41,2	40,6	48,7
Rata de activitate a populaţiei cu vârstă de muncă	%	70,7	72,3	75,1	68,5	62,8	61,1	60,8	59,8	58,5	72,6
Rata de ocupare a populaţiei totale	%	46,7	46,5	45,9	41,9	38,5	38,2	38,2	38,2	38,0	44,4
Rata de ocupare a populaţiei cu vârstă de muncă	%	70,7	70,1	69,0	62,0	56,2	38,2	38,2	38,2	38,0	44,4
Rata de ocupare a populaţiei active	%	100,0	97,0	91,8	90,5	89,5	91,2	91,6	92,7	93,7	91,2
Rata şomajului înregistrat	%	0,0	3,0	8,2	9,5	10,5	8,8	8,4	7,3	6,3	8,8
Ponderea salariaţilor în populaţia totală	%	35,1	32,7	30,2	27,2	20,6	20,6	21,0	21,1	21,5	42,4
Ponderea salariaţilor în populaţia cu vârstă de muncă	%	53,2	49,3	45,5	40,2	30,1	30,1	30,5	30,6	30,9	63,1
Ponderea salariaţilor în populaţia activă	%	75,2	68,1	60,5	58,7	48,0	49,2	50,3	51,2	52,9	87,0
Ponderea salariaţilor în populaţia ocupată	%	75,2	70,2	65,9	64,9	53,6	53,9	54,8	55,3	56,5	95,4
Ponderea populaţiei ocupate în sectorul privat	%	9,0	33,6	41,0	50,7	70,4	81,1	81,9	81,7	81,9	81,9
Ponderea salariaţilor din sectorul privat	%	5,4	8,8	10,6	22,7	45,0	66,4	67,0	67,9	67,9	67,9
Rata de inactivitate a populaţiei totale	%	53,3	52,0	50,0	53,7	57,0	58,1	58,3	58,8	59,4	51,3

Indicator	UM	1990	1991	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	UE 25 (2004)
Rata de inactivitate a populației cu vârstă de muncă	%	29,3	27,7	24,9	31,5	37,2	38,9	39,2	40,2	41,5	27,4
Rata de neocupare a populației totale	%	53,3	53,5	54,1	58,1	61,5	61,8	61,8	61,8	62,0	55,6
Rata de neocupare a populației cu vârstă de muncă	%	29,3	29,9	31,0	38,0	43,8	44,3	44,3	44,6	45,2	33,8
Rata de neocupare a populației active	%	0,0	3,0	8,2	9,5	10,5	8,8	8,4	7,3	6,3	8,8
Pensionari ce revin la o persoană cu vârstă de 55 ani și peste	x	0,74	0,82	0,84	0,99	1,17	1,20	1,22	1,20	1,17	

Sursa: *Prelucrări proprii după date INS și Employment in Europe 2005, European Commission, Employment and Social Affairs, 2005.*

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

Andranik, Tangian S. – *Monitoring flexicurițy policies in the EU with dedicated composite indicators,* Discussion Paper nr. 137, June 2005;

Baccaro Lucio; Rei, Diego – *Instituțional determinants of unemployment in OECD countries: A time series cross-section analysis (1960-98),* Decent Work Research Programme, International Institute for Labour Studies Geneva, 2005;

Boarini, Romina; Johansson, Asa; Mira d'Ercole, Marco – *Alternative Measures Of Well-Being,* OECD Social, Employment And Migration Working Papers NO. 33, 2006;

Bronfenbrenner, Kate; Luce, Stephanie – *The Changing Nature of Corporate Global Restructuring: The Impact of Production Shifts on Jobs in The US, China, And Around the Globe,* Submitted to the US-China Economic and Security Review Commission, October 14,2004;

Christiane Kuptsch, ş.a. – *Merchants of Labour,* International Institute for Labour Studies, ILO, Geneva, 2006;

Janssen, Ronald – *Social Europe and the challenge of globalisation,* European Economic and Employment Policy Brief No. 6 – 2005;

Martin Ravaillon – *Growth, Inequality and Poverty. Looking beyond averages,* Policy Research Working Paper 2558, The World Bank, 2001;

Nickell, S. – *Unemployment and labor market rigidities. Europe vs North America,* Journal of Economic Perspectives 11 (3) 1997;

Pearson, Mark; Martin, John P. – *Should We Extend the Role of Private Social Expenditure?,* OECD Social, Employment and Migration Working Papers, March 2005;

Preda, Diana – *Ocuparea forței de muncă şi dezvoltarea durabilă,* Ed. Economică, 2001;

Reich, Robert – *Munca Națiunilor,* Editura Paideea, Bucureşti, 1996;

Sapir, A. – *Globalisation and the Reform of European Social Models,* Mimeo, Brussells, 2005;

Tolentino, A. – *Productivity management for sustainable development,* Enterprise and Management Development Working Paper – *EMD/11/E, 2004;*

Wilthagen, T.; Tros, F. – *The concept of flexicurițy: a new approach to regulating employment and labour markets,* Transfer, 2004

Wilthagen, T.; Tros, F.; van Lieshout, H. – *Towards „flexicurity"? Batancing flexibility and security in EU member states,* Paper for the 13-th World Congress of the International Industrial Relations Association (URA), Berlin, September 2003;

*** *A Full Employment Strategy for Europe,* HM Treasury, HMSO,London, July 2003;

*** *Anuarul Statistic al României,* INS, 1990-2004;

*** *Banca Națională a României. Raport Anual,* BNR (2000-2004);

*** *Business for Development, Business Solutions in the Support of the Millennium Development Goals,* World Business Council for Sustainable Development, Atar Roto Presse SA, Switzerland, September 2005;

*** *Employment in Europe 2004,* European Commission, Employment and Social Affairs, Brussels, 2004;

*** *Employment in Europe 2005,* European Commission, Employment and Social Affairs, Brussels, 2005;

*** *Enhancing Job Opportunities: Eastern Europe and the Former Soviet Union,* World Bank, 2005;

*** *Expanding the Measure of Wealth. Indicators of Environmentaliy Sustainable Development,* The World Bank, Washington DC, 2000;

*** *Finding Capital for Sustainable Livelihood Businesses. A finance guide for business managers, World Business Council for Sustainable Development,* Atar Roto Presse SA, Switzerland, July 2004;

*** *Full Employment, Welfare and a Strong Public Sector – Democratic Challenges in a Wider Union – Memorandum 2003,* European Economists for an Alternative Economic Policy in Europe -Euromemorandum Group;

*** *Growth, Competitivenes, Employment. The Ways Foreward into the 21* century,* UE, 1995;

*** *ILO activities for environment and the world of work,* ILO, 1992, Geneva;

*** *Industrial Relations Developments in Europe 2003,* European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions – European Commission, 2003

*** *Jobs, Jobs, Jobs. Creating more employment in Europe,* Report of the Employment Taskforce chaired by Wim Kok, November 2003;

*** *Labour Market and Wage Developments in 2004, With Special Focus on Risk of Jobless Growth,* European Economy, Special Report N° 3/2005;

*** *OECD Employment Outlook 2004;*

*** *Planul Național de Acțiune pentru Ocuparea Forței de Muncă 2002-2003 şi 2004-2005,* MMSSF

*** *Report of the High-Level Group on the future of social policy in an enlarged European Union,* European Commission, Directorate-General for Employment and Social Affairs, Luxembourg, 2004;

*** *Social Sciences in Europe,* An ESF Standing Committee for the Social Sciences Report, January 2005;

*** *The impact of ageing on public expenditure: projections for the EU25 Member States on pensions, health care, long-term care, education and unemployment transfers (2004-2050),* European Economy, Special Report no. 1/2006;

*** *The Interim Report on the OECD Three Year Project on Sustainable Development,* OECD, May 1999

*** *The productivity challenge,* Japan Productivity Centre for Socio-Economic Development, Tokyo, 1994

*** *Trends and drivers of change in the EU telecoms sector: Mapping report,* EMCC, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2005.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 205/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

SISTEMUL COMERCIAL MULTILATERAL ŞI GLOBALIZAREA

dr. Agnes GHIBUȚIU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

Sub impactul progresului alert al noilor tehnologii din domeniul informației și comunicațiilor și al tranziției tot mai accentuate spre deschidere economică, ca urmare a opțiunii crescânde a țărilor lumii pentru liberalizarea regimurilor comerciale și investiționale, în peisajul economic global al ultimului deceniu au intervenit schimbări de mare anvergură și tot mai pregnant conturate.

O primă întrebare care se ridică în legătură cu noile realități economice – conceptualizate frecvent prin sintagma "noua economie" – este aceea dacă aceste realități modifică într-adevăr, într-o manieră fundamentală și semnificativă, modul în care sunt produse, consumate și schimbate bunurile și serviciile în contextul economiei globale a secolului XXI astfel încât să fie justificat să se vorbească de o "nouă paradigmă economică". O a doua întrebare care se ridică în mod firesc în acest context este aceea, dacă regimurile curente, naționale și internaționale, vizând comerțul, investițiile și dezvoltarea sunt în măsură să țină pasul cu realitatea schimbărilor alerte din spațiul economic, în prezent și în perspectivă.

În timp ce răspunsul la prima întrebare pare să nu fi fost încă definitiv tranșant de către analiști, răspunsurile la cea de-a doua întrebare converg într-o largă măsură spre aprecierea că noile realități economice reclamă, cu siguranță, o nouă paradigmă în termeni de reglementare și de intervenție a statului în economie și, implicit, o nouă paradigmă în ceea ce privește formularea politicilor comerciale naționale și coordonarea acestora la nivel internațional. Printre argumentele aduse în sprijinul acestei idei se numără cele bazate pe constatarea că în sistemele economice contemporane resursele tind să îmbrace în mod precumpănitor forma informațiilor, a activităților de servicii, și în general a intangibilelor, iar relațiile dintre aceste sisteme se află tot mai mult sub semnul globalizării, al integrării, convergenței și interconectivității, fiind nevoie ca atare atât de o nouă scală de priorități cât și de noi instrumente de politică economică, menite a mobiliza și organiza aceste resurse.

Totodată, devine tot mai evident că, pe măsura accelerării proceselor de globalizare și de integrare din economia mondială, are loc o adâncire firească a interacțiunii dintre politicile comerciale, dezvoltarea economică și sistemul comercial multilateral care gravitează în jurul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). Ca pilon centrat al acestui sistem, Organizației Mondiale a Comerțului îi revine un rol important în promovarea perspectivelor de dezvoltare a membrilor săi, în virtutea celor două funcții importante pe care le îndeplinește:

1. este un for pentru elaborarea regulilor care guvernează comerțul internațional, conferindu-i predictibilitate și asigurând un sistem de se-

curitate colectivă pentru toate țările membre;

2. este un for pentru negocieri comerciale multilaterale şi, implicit, un cadru pentru coordonarea politicilor naționale în scopul liberalizării comerțului în beneficiul tuturor țărilor membre (piatra de temelie a sistemului Organizația Mondială a Comerțului fiind clauza națiunii celei mai favorizate).

Este neîndoielnic că integrarea crescândă a economiei mondiale, conjugată cu gradul sporit de deschidere a economiilor naționale şi diminuarea relevanței protecției tarifare şi a altor măsuri de control efectuate la granițele naționale, reclamă o regândire a regulilor de joc în arena mondială, precum şi a mecanismelor de cooperare la nivel multilateral. De asemenea, noul climat global face necesară o redimensionare a raporturilor dintre politicile globale şi politicile naționale şi, implicit, o redefinire a procesului de coordonare la nivel global a acestor politici.

Organizația Mondială a Comerțului se află în prezent în căutarea răspunsurilor adecvate la provocările ridicate de noile realități circumscrise fenomenelor de globalizare. Însăşi crearea Organizației Mondiale a Comerțului şi intrarea sa în vigoare la începutul anului 1995 reprezintă un prim pas semnificativ în direcția adaptării sistemului comercial multilateral la noile realități economice. În contextul acestui vast proces de reajustare, se manifestă, pe de o parte, o extindere orizontală a regulilor multilaterale, prin înglobarea de noi domenii şi de noi activități, cum ar fi de exemplu serviciile, drepturile de proprietate intelectuală, iar în perspectivă, investițiile, concurența, mediul şi altele. Pe de altă parte, se conturează o deplasare tot mai vădită a competențelor Organizației Mondiale a Comerțului dinspre domeniile tradiționale ale politicilor comerciale înspre domenii ale politicilor interne considerate în mod tradițional intrate în sfera de influență exclusivă a guvernelor naționale. Ambele tendințe prefigurează o mai strânsă coordonare la nivel internațional a politicilor comerciale naționale şi, respectiv, o mai adâncă integrare la nivel multilateral.

Lucrarea de față îşi propune să exploreze principalele direcții de reajustare a sistemului comercial multilateral şi, respectiv, a activității Organizației Mondiale a Comerțului, sub impactul proceselor crescânde de globalizare a economiei mondiale, să analizeze tendințele de redimensionare a raporturilor dintre guvernanța globală şi politicile comerciale naționale şi să evidențieze câteva din provocările majore pe care le ridică aceste mutații prin prisma țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție, inclusiv a României.

1. GLOBALIZAREA: OPORTUNITĂŢI ŞI RISCURI

Este neîndoielnic faptul că cea mai recentă fază a globalizării economice este propulsată de progresul dinamic al noilor tehnologii din domeniul informaţiei şi comunicaţiilor (TIC) şi de schimbările de mare anvergură în planul abordărilor naţionale vizând politicile de reglementare şi de liberalizare a regimurilor comerciale şi investiţionale.

Reducerile substanţiale de costuri şi creşterile remarcabile de productivitate pe care le antrenează noile tehnologii, coroborate cu mutaţia dinspre condiţiile economice "închise" înspre condiţii economice "deschise" – ca urmare a liberalizării pieţelor de mărfuri şi de capitaluri – reconfigurează nu numai harta industrială, ci şi pe cea a relaţiilor economice internaţionale, în contextul acestor procese deosebit de dinamice, numeroase dintre graniţele care în trecut delimitau produsele comercializabile de cele necomercializabile se estompează, liniile de demarcaţie dintre sectoarele economice tradiţionale devin mai difuze, structura produselor se schimbă, iar relaţiile de interdependenţă dintre sectoarele producătoare de bunuri şi cele furnizoare de servicii se adâncesc. Se schimbă fundamental structurile de producţie şi modelele organizaţionale, se petrec bulversări de ierarhii şi de moduri de viaţă şi, nu în ultimul rând, se produc schimbări în structura relaţiilor economice internaţionale şi în configuraţia competiţiei în plan global.

Pe planul relaţiilor economice internaţionale aceste mutaţii se traduc prin creşterea susţinută a comerţului internaţional şi devansarea dinamicii producţiei mondiale, creşterea importanţei schimburilor comerciale în interiorul aceleiaşi ramuri industriale, devansarea formelor clasice de comerţ de către fluxurile de investiţii străine directe (ISO) circumscrise producţiei internaţionale controlate de corporaţiile transnaţionale (CTN), amplificarea relevanţei serviciilor pentru fluxurile comerciale şi investiţionale, tendinţele de "dezintegrare" a producţiei prin delocalizarea şi, respectiv, relocalizarea activităţilor la nivel internaţional şi, nu în ultimul rând, creşterea explozivă a pieţelor financiare internaţionale, însoţită de cursuri de schimb fluctuante şi de instabilitate sporită.

Forţele motrice care pun în mişcare noile realităţi economice au reverberaţii pe plan mondial prin intermediul globalizării. Toate părţile lumii sunt afectate prin canalele interdependente ale globalizării – respectiv, prin comerţul internaţional, fluxurile de capital, migraţia forţei de muncă, noile tehnologii şi Internetul, difuziunea tehnologiei -, dar deplina forţă a schimbărilor este resimţită doar de un număr relativ mic de ţări cu venituri ridicate şi medii. Majoritatea economiilor este doar parţial integrată în sistemul global, fiind astfel împiedicată să valorifice resursele, energiile şi ideile inerente globalizării. Nu în mod în-

tâmplător, țările membre ale OCDE având cele mai înalte venituri sunt cele care sunt cel mai strâns interconectate prin intermediul comerțului, al mişcărilor de, capital şi al rețelelor de comunicații. Aceste țări sunt urmate îndeaproape de un grup de economii cu venituri medii din Europa Centrală şi de Est şi din Asia de Est, care, sub aspectul venitului pe locuitor, converg în ritm susținut cu nivelurile națiunilor industrializate. Restul țărilor cu venituri medii şi țările în curs de dezvoltare sunt rămase sensibil în urmă, iar decalajul în termeni de venituri dintre acestea şi națiunile cele mai bogate continuă să se mărească. În urmă cu 40 de ani, veniturile pe locuitor ale primelor 20 dintre cele mai bogate țări din lume erau de 15 ori mai mari decât nivelul respectiv din cele mai sărace 20 de țări din lume. Acest raport s-a dublat acum la 30 (Yusuf, 2001).

Tocmai datorită faptului că gradul în care țările s-au deplasat către globalizare variază considerabil, iar în ultimii ani nu pare a se fi manifestat o legătură strânsă între integrarea globală şi creşterea standardelor de viață a marii majorități a populației, există un larg consens al analiştilor că viitorul curs al globalizării nu este asigurat, în pofida impulsului dat acestui proces de progresele spectaculoase din domeniul TIC şi de expansiunea dinamică a internetului. Atât în țările industrializate, cât şi în cele în curs de dezvoltare scepticii pun la îndoială beneficiile acesteia şi se manifestă o rezistență notabilă față de o integrare şi mai avansată, rezistența care s-a accentuat mai ales după criza asiatică din anii 1997/98, şi s-a reflectat prin intensificarea opoziției față de globalizare şi acutizarea dezbaterilor pe marginea acesteia. Eşuarea lansării "Rundei mileniului" la Seattle (SUA) în 1999 sau eşecul lucrărilor celei de „A cincea reuniuni ministeriate a Organizației Mondiale a Comerțului", de la Cancun (Mexic), din septembrie 2003, sunt doar câteva exemple.

În timp ce puțini sunt cei care contestă beneficiile economice derivând din deschiderea economică mai mare, aceste beneficii sunt percepute ca fiind inegal distribuite atât între țări, cât şi în interiorul țărilor. În mod paradoxal, fenomenele circumscrise globalizării sunt de natură să inspire temeri celor mai diverse grupuri şi categorii sociale deopotrivă din țările dezvoltate şi din cele în curs de dezvoltare. Numeroase temeri sunt asociate cu creşterea fluxurilor comerciale şi investiționale, fapt care a acutizat problema vulnerabilității. Forța de muncă cu calificare scăzută – dar şi superioară – din țările industrializate se simte amenințată de pericolul delocalizării din cauza concurenței din partea forței de muncă mai ieftine din țările în curs de dezvoltare. Volumul şi volatilitatea fluxurilor de capital au sporit riscurile crizelor bancare şi valutare, precum şi costul acestora. Producția şi comerțul sunt dominate tot mai mult de corporațiile transnaționale, care valorifică oportunitățile oferite de globalizare în propriul lor avantaj şi fără a ține seama neapărat de obiectivele de dezvoltare pe termen lung ale țărilor individuale. În aceste condiții, țările în curs de dezvoltare se tem de marginalizare economică, de penetrarea valorilor străine şi de asimilarea subsecventă a diversității culturale, ca şi de posibila pierdere a forței de muncă înalt calificate prin emigrarea în țările mai avansate. La acestea se

adaugă temerile împărtăşite de majoritatea țărilor potrivit cărora mediul înconjurător a ajuns să fie iremediabil degradat, iar "capitalul cultural" erodat, ca urmare a unei omogenizări incipiente a gusturilor, concepțiilor şi tradițiilor culturale (Yusuf, 2001).

Şi, nu în ultimul rând, pe măsură ce lumea se integrează, statele naționale – şi elitele care domină guvernele – se tem de pierderea autorității în ceea ce priveşte:

- elaborarea politicilor macroeconomice şi industriale;
- alocarea resurselor;
- definirea instituțiilor politice, juridice, sociale, economice;
- gestionarea problemelor naționale.

Temerile au la bază şi presiunea concurențială din partea celorlalte țări, forța opiniei publice globale şi a instituțiilor internaționale – precum Organizația Mondială a Comerțului, Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială -, presiunile exercitate de organizațiile neguvernamentale[1] şi, nu în ultimul rând, de corporațiile transnaționale.

În timp ce numeroase argumente ridicate împotriva globalizării sunt golite de substanță economică, rămân totuşi numeroase temeri care aşteaptă tot atâtea răspunsuri adecvate în termeni politici, cum ar fi cele vizând **rolul statului-națiune,** în condițiile în care globalizarea are tendința de a reduce spațiul de manevră al acestuia pentru promovarea politicilor interne. Compatibilitatea,dintre **suveranitatea națională** şi **integrarea globală crescândă** se află în miezul dezbaterilor pe marginea globalizării în numeroase țări. Întrebarea care se ridică cu tot mai multă insistență în acest context este: cum îşi pot îndeplini statele-națiune rolul tradițional de furnizor de bunuri publice şi de redistribuitor al veniturilor – prin intermediul politicilor sociale -, în condițiile în care slăbeşte autonomia lor fiscală prin erodarea bazei de impozitare, ca urmare a mobilității nelimitate a factorilor de producție indusă de globalizare (Grundlach, 2000).

În spațiul Uniunii Europene (UE), introducerea euro a intensificat dezbaterile pe tema constrângerilor la adresa politicilor bugetare din cauza globalizării, întrucât este aşteptată o creştere în continuare a mobilității capitalului real şi a celui financiar. În aceste condiții, un număr crescând de politicieni consideră liberalizarea ca un pericol în ceea ce priveşte atingerea obiectivelor politicilor interne, mai ales în domeniul securității sociale. Ca reacție la aceste evoluții, unii pledează pentru coordonarea internațională în domeniul taxelor şi impozitelor, cântărind inclusiv oportunitatea creării în perspectivă a unei Organizații Fiscale Mondiale, în timp ce alții se pronunță pentru impunerea de restricții asupra mobilității internaționale a capitalului. Pe de altă parte, concluziile unor studii empirice recente (bazate pe experiența țărilor membre ale OCDE începând din anul 1970) arată că, deşi globalizarea restrânge spațiul de manevră

[1] *Potrivit estimărilor, pe plan internațional, numărul organizațiilor neguvernamentale a sporit la 26.000 în anii '90 (Yusuf, 2001).*

pentru politica bugetară naţională, rămâne totuşi loc suficient pentru politicile naţionale individuale (Heinemann, 2000).

Rezistenţa faţă de globalizare care se manifestă la scară mondială pare a fi canalizată în ultimii ani nu atât pe consecinţele economice presupuse sau reale ale acesteia, cât mai ales pe **organizaţiile internaţionale** în calitatea lor de susţinătoare ale unor politici economice, considerate a fi dăunătoare pentru forţa de muncă şi pentru mediul înconjurător, deopotrivă în ţările dezvoltate şi în cele în curs de dezvoltare. Astfel, Organizaţia Mondială a Comerţului este tot mai vehement criticată pentru utilizarea unor "reguli nedemocratice", care ar avea drept scop reducerea barierelor existente în comerţul internaţional şi prohibirea implementării de noi bariere. Unii observatori consideră că regulile de acest gen ar servi doar intereselor marilor corporaţii transnaţionale cărora le revine o fracţiune considerabilă din comerţul internaţional şi din fluxurile de capital, în timp ce regulile care ar fi mai puţin benefice pentru aceste corporaţii (precum standardele internaţionale vizând condiţiile de muncă sau mediul înconjurător) ar fi fost ţinute în mod deliberat în afara sferei de incidenţă a Organizaţiei Mondiale a Comerţului. Unii critici identifică întreaga activitate a Organizaţiei Mondiale a Comerţului cu globalizarea, considerând-o ca pe un fel de conspiraţie din partea marilor corporaţii în detrimentul muncitorilor şi mediului, mai ales în cazul ţărilor sărace, fiind acuzată de alţii că ar fi responsabilă pentru şomajul şi lipsa de securitate a veniturilor forţei de muncă din ţările dezvoltate. Dar dincolo de aceste aspecte, în toate părţile lumii se manifestă temeri serioase privind impactul globalizării asupra **intervenţiei şi rolului statului-naţiune** şi, în cele din urmă, asupra **suveranităţii naţionale.** Aceste temeri reflectă reacţiile faţă de tendinţele de creştere a influenţei politicilor internaţionale şi de imixtiune a acestora în politicile interne, în contextul în care se poate constata o extindere a sferei de coordonare a politicilor prin intermediul organizaţiilor internaţionale – îndeosebi Organizaţia Mondială a Comerţului, Fondul Monetar Internaţional şi Banca Mondială – ca răspuns, la nivel global, la efectele procesului de globalizare.

Chiar dacă provocările inerente globalizării crescânde a economiei mondiale sunt numeroase, iar temerile legate de efectele acesteia pot fi întemeiate, este tot atât de adevărat că, în ultimă instanţă, globalizarea se impune ca un proces obiectiv susţinut de realitatea schimbărilor tehnologice şi economice curente, şi nu poate fi asimilată nicidecum cu o politică, care să poată fi apreciată ca bună sau rea şi care să poată fi, ca atare, acceptată sau respinsă (Ghibuţiu, 2000),

Desigur, o perspectivă asupra globalizării, bazată exclusiv pe temeri – chiar dacă unele par justificate -, este unilaterală, fenomenul fiind perceput mai curând ca o sursă de noi confruntări între naţiunile independente. La fel de validă poate fi însă şi percepţia că procesul de globalizare deschide noi oportunităţi pentru cooperarea internaţională, în măsura în care introduce un nou grad de libertate în materie de posibilităţi de acţiune şi furnizează un canal supli-

mentar pentru schimbul reciproc de idei şi de activităţi. Şi chiar dacă noile evoluţii introduc numeroase elemente de incertitudine şi totodată pot duce – în anumite situaţii – inclusiv la confruntări, acestea din urmă nu sunt în mod necesar inevitabile (Liedtke, 2000).

De aceea, pare a fi mai pertinentă aprecierea că transformările care stau sub semnul globalizării crescânde a economiei mondiale, pe de o parte, creează atât noi condiţii pentru creşterea şi dezvoltarea economică cât şi noi alternative pentru atingerea acestor obiective, dar pe de altă parte, acestea ridică, în acelaşi timp, şi numeroase sfidări la adresa tuturor statelor, deopotrivă dezvoltate, în curs de dezvoltare sau în tranziţie. După cum, la fel de pertinentă pare a fi şi opinia acelor analişti care consideră că viitorul integrării globale va depinde – aşa cum a depins şi în trecut – de forţa beneficiilor percepute şi de capacitatea câştigătorilor de a-şi susţine cauza în termeni politici, de succesul în construirea unor structuri instituţionale – interne şi internaţionale – care să corespundă obiectivului gestionării unei varietăţi de fluxuri între ţări şi, nu în ultimul rând, de politicile de natură să pregătească ţările în vederea înfruntării provocărilor derivând din deschiderea economică mai mare.

2. CĂTRE O NOUĂ PARADIGMĂ A POLITICILOR COMERCIALE ŞI A COORDONĂRII ACESTORA PE PLAN GLOBAL

Noua dinamică industrială şi comercială care se conturează în peisajul economic contemporan – apariţia de noi produse, de noi industrii şi de noi structuri de piaţă – are implicaţii profunde asupra configuraţiei competiţiei globale, producând mutaţii în strategiile de afaceri şi în avantajele competitive ale firmelor (deopotrivă pe pieţele interne şi pe cele internaţionale). Provocările pe care le induc aceste transformări aflate sub semnul globalizării sunt asociate, înainte de toate, unui mediu economic în rapidă schimbare şi incertitudine crescândă, în care informaţiile, cunoaşterea şi expertiza tind să înlocuiască forţa de muncă şi chiar capitalul ca sursă a competitivităţii. În acelaşi timp, accentuarea procesului de globalizare duce la o multiplicare a actorilor economici, a producţiei, a concurenţei şi, implicit, a riscurilor şi a potenţialelor conflicte.

Ori, noile tehnologii, evoluţiile în direcţia unor relaţii economice mult mai deschise, ca şi procesul crescând de globalizare pe care îl antrenează aceste evoluţii nu modifică legile economiei în sensul ieşirii din logica concurenţei pentru resurse limitate în raport cu nevoile nelimitate. Competiţia dintre indivizi şi întreprinderi pentru controlul asupra resurselor, producţiei şi distribuţiei rămâne chintesenţa jocului economic. Dimpotrivă, globalizării crescânde îi este asociată o ascuţire a concurenţei, ceea ce duce la tensionarea structurilor instituţionale şi la punerea în discuţie a reglementărilor existente, intensitatea concurenţei explicând, de altfel, presiunile stringente în direcţia ajustării acestora la noul climat concurenţial global. În ultimă instanţă, structurile şi aranjamentele instituţionale se statornicesc în funcţie de nevoia de a concilia exigenţele logicii economice cu cerinţele de natură socială şi morală (nevoia de coeziune socială, solidaritate etc.), în contextul competiţiei crescânde dintre diversele grupuri de interese, la nivel naţional, regional şi global (Dăianu, 2000).

Este cât se poate de evident că procesul de globalizare ridică provocări majore la adresa *status quo-ului,* reclamând o ajustare corespunzătoare la noile realităţi, atât prin prisma economiilor naţionale, cât şi a configuraţiei relaţiilor economice internaţionale şi, implicit, a instituţiilor şi mecanismelor internaţionale chemate să guverneze conlucrarea dintre statele lumii în condiţiile noului climat global.

Din totdeauna cheia progresului economic a fost asociată cu problema unei mai bune alocări a resurselor, a mobilizării şi ameliorării ansamblului de resurse disponibile – de natură materială, umană, tehnologică şi culturală –

pentru a le face mai abundente şi mai apte de a produce avuţie şi bunăstare. Ori, în condiţiile în care în sistemele economice contemporane resursele tind să îmbrace în mod precumpănitor forma informaţiilor, a activităţilor de servicii şi în general a intangibilelor, iar relaţiile dintre aceste sisteme se află tot mai mult sub semnul globalizării, al integrării, convergenţei şi interconectivităţii, este nevoie cu siguranţă de o nouă scară de priorităţi şi de noi instrumente de politică economică menite a mobiliza şi organiza aceste resurse.

În noile condiţii, gestionarea, organizarea şi reglementarea activităţilor economice devin o activitate primordială în sine, indispensabilă asigurării eficienţei economice, prin reducerea eşecurilor pieţei şi prin stabilirea regulilor necesare pentru o funcţionare propice a acesteia. Cu alte cuvinte, pentru ca "mâna invizibilă" a pieţei să creeze beneficiile pe care le aşteaptă toată lumea de pe urma proceselor de globalizare, "mâinile vizibile" ale guvernelor naţionale împreună cu cele ale instituţiilor internaţionale responsabile cu guvernanţa globală trebuie să corecteze distorsiunile şi eşecurile pieţei globale.

La ora actuală, este larg acceptată aprecierea că, în absenţa unor reguli clare, uniforme şi internalizate social şi pe fondul funcţionării unor asimetrii puternice în economia mondială, progresul tehnologic poate fi acompaniat de tensionarea unor structuri economice şi sociale, de accentuarea unor decalaje, de tendinţe de fragmentare sau chiar de mare turbulenţă şi dezordine. După cum este larg recunoscut şi faptul că gradul sporit de deschidere a economiilor naţionale şi integrarea economică mai accentuată, alături de importanţa diminuată a protecţiei tarifare şi a altor **măsuri de control efectuate la graniţele naţionale duc în mod necesar la o redimensionare a raporturilor dintre guvernanţa globală şi cea locală şi, respectiv, la o redefinire a procesului de coordonare la nivel global a politicilor naţionale, inclusiv a celor din domeniul relaţiilor comerciale.**

Problema reală – atât în plan naţional, cât şi internaţional – nu este, aşadar, punerea sub acuzare a fenomenelor circumscrise globalizării, ci explorarea modalităţilor prin care noile procese tehnologice şi economice să fie canalizate într-o asemenea manieră încât să promoveze creşterea economică, să genereze mai mult comerţ şi mai multă modernizare, astfel încât economia mondială să poată depăşi dificultăţile actuale. Marea provocare (căreia comunitatea internaţională trebuie să îi facă faţă în perspectivă) rezidă, în ultimă instanţă, în nevoia reconcilierii unui sistem economic tot mai globalizat cu un sistem al structurilor şi instituţiilor internaţionale care s-a dovedit incapabil până în prezent de a se ajusta suficient de dinamic cerinţelor noilor realităţi. Sau, după cum s-a exprimat Secretarul General al ONU, Kofi Annan, cu prilejul Reuniunii ministeriale a Organizaţiei Mondiale a Comerţului de la Seattle, de la sfârşitul anului 1999, "pericolele legate de globalizare sunt generate de dezechilibrele cauzate de decalajul dintre integrarea economiei mondiale şi persistenţa caracterului provincial al instituţiilor politice şi sociale". De altfel, continuă să fie larg împărtăşită opinia că dinamica proceselor de integrare a economiei

mondiale a devansat sensibil evoluțiile din planul gândirii politice şi al instituțiilor (Corbet, 2002).

Prin urmare, comunitatea internațională se afla în prezent sub presiunea stringentă de a identifica calea de echilibru între **abordările locale** şi **cele globale.** De altfel, deviza de mare popularitate a activității Clubului de la Roma "gândeşte global – acționează local", sau alternativa de dată mai recentă a acesteia "gândeşte local – acționează global", nu demonstrează altceva decât acest fapt. Soluția ar fi, în opinia unor analişti, crearea structurilor necesare la nivelurile adecvate. Aceasta ar însemna, pe de o parte, delegarea de putere decizională la nivel regional, având ca rezultat probabil un număr mai mare ca oricând de state-națiune şi mai multe regiuni autonome, iar pe de altă parte, delegarea concomitentă de putere decizională către mai multe instituții globale, având ca rezultat un număr mai mare ca oricând de instituții globale. În opinia aceloraşi analişti, **vechile structuri construite în jurul conceptului de stat-națiune trebuie să-şi găsească şi, respectiv, să-şi redefinească rolul în funcție de noile circumstanțe,** întrucât instituțiile – sociale şi politice – trebuie să urmeze evoluțiile economice reale.

Dilema curentă pare, deci, a consta în aceea că cerințele impuse de eficiența pieței şi de tendințele de globalizare a activităților economice au creat un mediu de afaceri care nu este încă acompaniat de structurile decizionale adecvate pe plan politic şi social. De îndată ce va fi restabilit echilibrul, prin ajustările de rigoare pe plan instituțional, este de aşteptat ca actualele distorsiuni să se atenueze, iar comunitatea internațională să îşi recapete încrederea în politicile concertate pe plan internațional şi, respectiv, în capacitatea instituțiilor internaționale de a face față provocărilor globalizării (Liedtke, 2000).

În contextul unei economii mondiale în curs de integrare crescândă, este necesar un cadru de reglementare care să înlesnească o concurență maximă în condițiile determinate de piață, dar care să permită în acelaşi timp guvernelor şi actorilor economici din sectorul privat să conlucreze în direcția realizării unor obiective economice şi sociale majore. Aceasta presupune un proces flexibil, în cadrul căruia guvernele naționale să realizeze un consens global asupra unor principii de reglementare de bază, care însă să asigure concomitent acestor guverne o suficientă marjă de flexibilitate în vederea abordării nevoilor naționale şi locale. Stăpânirea şi gestionarea fenomenelor de globalizare şi înfruntarea provocărilor generate de noile tehnologii reclamă reglementări eficace, reguli şi structuri clare, **atât la nivel local, cât şi pe plan internațional,** chemate să reducă din eşecurile de coordonare a pieței, din excese şi din comportamentul arbitrar, abuziv sau chiar imoral, şi care să permită, în schimb, fructificarea oportunităților deschise de globalizare.

Cu alte cuvinte, noile realități economice reclamă cu certitudine **o nouă paradigmă în termeni de intervenție şi de reglementare a statului în economie.** După cum într-o lume economică tot mai concurențială, dar care este în acelaşi timp tot mai interdependentă şi mai interconectată, creşte la cote

neobişnuite şi **nevoia cooperării mai strânse** între națiunile lumii, pe de o parte, şi între acestea şi organismele regionale şi internaționale responsabile pentru formularea şi implementarea diferitelor componente ale politicilor economice globale, pe de altă parte. Se poate vorbi, aşadar, nu numai de nevoia unei noi paradigme în procesul de formulare a politicilor economice la nivel național, ci şi de **nevoia unei noi paradigme a procesului de concertare şi de coordonare a acestor politici în plan multilateral.**

Ori, de răspunsurile care vor fi date problemei organizării şi reglementării activităților economice deopotrivă în contextul economiilor naționale şi al economiei globale va depinde înfruntarea provocărilor pe care le ridică globalizarea crescândă a piețelor şi sustenabilitatea dezvoltării.

3. PRIORITĂȚI ALE AGENDELOR COMERCIALE NAȚIONALE ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII: CAZUL ȚĂRILOR ÎN CURS DE DEZVOLTARE ŞI AL CELOR ÎN TRANZIȚIE

Realizarea câştigurilor potențiale din procesul de globalizare în general şi din comerțul internațional în particular este un proces complex şi dificil. În pofida eforturilor de liberalizare a comerțului internațional – în mod autonom, la nivel regional şi multilateral -, succesul în materie de integrare în economia mondială este departe de a fi universal. În parte, aceasta reflectă menținerea barierelor în calea comerțului prin intermediul instrumentelor de politică comercială aplicate la granițele naționale de statele lumii, dar şi absența unor măsuri complementare care sunt importante pentru crearea unui mediu intern favorabil inducerii unor reacții propice pe latura ofertei, în contextul schimbărilor deosebit de dinamice din economia mondială.

Numeroase cauze au fost evidențiate pentru a explica convergența unui număr restrâns de țări, pe de o parte, şi creşterea decalajului în termeni de venituri dintre națiunile cu venituri înalte şi majoritatea națiunilor în curs de dezvoltare şi în tranziție, pe de altă parte. În cadrul acestora, setul de factori grupați sub denumirea generică de **globalizare** se află pe un loc prioritar. Globalizarea interferează cu procesul dezvoltării prin mai multe canale:

- comerțul internațional;
- fluxurile de capital;
- mobilitatea forței de muncă;
- noile tehnologii din domeniul informației şi al comunicațiilor (inclusiv Internetul);
- difuziunea tehnologiei (Yusuf, 2001).

În ultimii ani, este tot mai larg acceptată opinia că o abordare cuprinzătoare a globalizării, gestionată şi susținută prin **politici comerciale adecvate** poate amplifica efectele măsurilor de promovare a creşterii şi dezvoltării economice. Cercetările recente privind sursele creşterii şi dezvoltării economice au identificat un număr restrâns de factori ca având relevanță pentru toate țările, deopotrivă bogate şi sărace, şi anume: capitalul uman, investiția în cercetare şi dezvoltare, progresul tehnologic şi creşterea productivității totale a factorilor generată de economiile de scară, efectele de aglomerare, externalitățile şi instituțiile care garantează drepturile şi minimizează costurile tranzacțiilor. Măsura în care țările în curs de dezvoltare şi cele în tranziție vor fi capabile să

sporească substanțial veniturile pe locuitor va depinde, prin urmare, de **politicile guvernamentale** care abordează aceste variabile. Totodată, canalele interdependente ale globalizării – comerțul, fluxurile de capital, fluxurile de forță de muncă, noile tehnologii din domeniul informației şi comunicațiilor şi şi difuziunea acestora – reprezintă tot atâtea interfețe cu dezvoltarea care poartă în sine oportunități pentru țările aflate pe trepte mai scăzute ale dezvoltării. Tocmai de aceea, numeroşi autori argumentează că integrarea mai accentuată în economia mondială realizată simultan prin toate aceste canale şi asociată cu **măsuri de politică industrială şi de schimbări instituționale** ar fi cea mai efectivă cale pentru creşterea inputurilor de factori-cheie şi a productivității totale a factorilor de producție, care sunt responsabile de creşterea veniturilor. Competiția externă şi mai larga expunere la idei şi informații sunt cele care stimulează accelerarea ritmului schimbărilor (Yusuf, 2001).

În prezent, se manifestă un larg consens al analiştilor din sferele politicilor comerciale care apreciază că barierele "din interiorul frontierelor" în calea integrării prin intermediul comerțului – cum ar fi lipsa de acces la sursele de finanțare, costurile înalte şi calitatea scăzută a serviciilor de distribuție şi de transport, absența unor servicii adecvate de susținere a dezvoltării capitalului uman etc. – se pot erija în obstacole mult mai importante decât barierele ridicate la granițele naționale (precum taxele vamale), limitând câştigurile dinamice pe termen lung rezultând din liberalizarea comerțului. De aceea, se consideră că o problemă prioritară a agendelor comerciale curente atât în țările în curs de dezvoltare şi cât şi în cele în tranziție este suplimentarea inițiativelor pentru reducerea nivelului mediu şi a dispersiei protecției de la graniță cu măsuri corespunzătoare menite să reducă costurile asociate cu tranzacțiile comerciale. În aceste condiții, promovarea unor **reforme în planul reglementărilor interne** menite a asigura ca reacțiile de răspuns la liberalizare să fie eficiente, echitabile şi de durată constituie o necesitate stringentă în aceste țări. Ridicarea eficienței şi a competitivității sectoarelor de servicii, deopotrivă publice şi private, promovarea accesului la noile tehnologii din domeniul informației şi comunicațiilor, consolidarea instituțiilor asociate cu comerțul, precum organele de vamă şi instituțiile de standardizare, ca şi ameliorarea infrastructurii de transport şi a capabilităților de marketing constituie, toate, elemente esențiale ale agendei comerciale, chiar dacă prioritățile diferă sensibil în funcție de circumstanțele specifice ale diferitelor țări.

Matricea din tabelul nr. 1 surprinde, în mod sintetic, unele dintre prioritățile în materie de politici şi acțiuni cu care sunt confruntate, în prezent, în termeni de politici comerciale, diferitele tipuri de țări. Desigur, există o mare diversitate de opțiuni de politici comerciale la nivelul țărilor lumii, iar determinarea priorităților presupune analize specifice de țară.

Tabelul nr. 1

Tablou sinoptic al priorităților în domeniul politicilor comerciale în diferite țări

Tipul de țară	Politici comerciale tradiționale		Politici comerciale "din interiorul frontierelor"	
	Politici	**Instituții**	**Politici**	**Instituții**
Venituri scăzute: instituții slabe, dependență fiscală ridicată de taxe vamale	Reducerea dispersiei tarifare; dezvoltarea bazei interne de impozitare	Consolidarea organelor vamale; considerarea unor zone de comerț liber drept catalizator pentru exporturi	Ridicarea eficienței regimurilor de transport şi de tranzit; menținerea unor cursuri de schimb reale competitive	Consolidarea capacității naționale de formulare a politicilor comerciale şi de reglementare; modernizarea instituțiilor din domeniul standardizării
Venituri scăzute: rol puternic al statului, protecție ridicată, costuri înalte presupuse de tranzacții	Reducerea semnificativă a barierelor la graniță; reducerea dispersiei taxelor vamale	Reducerea procedurilor birocratice; adoptarea de scheme *drawback* sau de admitere temporară în vamă	Promovarea concurenței în industriile de servicii, inclusiv prin ISD şi privatizare	Consolidarea organelor de elaborare şi certificare a standardelor; reglementări eficiente pentru atingerea obiectivelor sociale
Economii în tranziție	Menținerea unor taxe vamale relativ scăzute şi uniforme	Dezvoltarea organelor vamale şi a infrastructurii asociate	Dezvoltarea de regimuri legislative şi de reglementare pentru servicii	Dezvoltarea capacității naționale pentru elaborarea şi punerea în aplicare a politicilor de reglementare
Venituri medii: dimensiune mică, protecție medie scăzută	Reducerea vârfurilor tarifare	Adoptarea de controale *ex post* pentru facilitarea comerțului	Stimularea politicilor vizând tehnologia şi comerțul electronic	întărirea punerii în aplicare a reglementărilor prudențiale
Venituri medii: dimensiune mare, protecție ridicată	Reducerea nivelului mediu şi a dispersiei protecției	Reducerea procedurilor birocratice; implementarea de măsuri pentru facilitarea comerțului	Liberalizarea serviciilor; eliminarea monopolurilor; dezvoltarea politicii concurenței	Reglementări proconcurențiale şi prudențiale; stabilirea de autorități în domeniul concurenței

Sursă: Hoekman (2002, p.5).

Dar, dincolo de aceste diferențe, în toate țările este nevoie de o mare varietate de acțiuni complementare pentru ca acestea să poată beneficia de pe urma reformelor din domeniul politicilor comerciale, acțiuni care vizează în special stabilitatea macroeconomică, prevenirea unei aprecieri excesive a cursului de schimb real, precum şi mecanisme adecvate pentru a face față şocurilor externe şi conflictelor de ordin distribuțional.

În ceea ce priveşte **agenda politicilor comerciale tradiționale,** se poate constata că, în ciuda unui amplu proces de liberalizare autonomă – care a avut loc în țările în curs de dezvoltare şi în cele în tranziție în ultimul deceniu -, politicile comerciale tradiționale continuă să ridice bariere importante la granițele naționale în numeroase dintre aceste țări, deşi amploarea acestora variază de la o regiune la alta. Potrivit datelor Băncii Mondiale, nivelul mediu (neponderat) al taxelor vamale în perioada 1996-1999 continua să fie încă înalt în țările atât din Orientul Mijlociu (20%) cât şi din Asia de Sud (30%), comparativ cu nivelul de circa 10% în numeroase țări din Asia de Est, America Latină, Asia Centrală şi Europa, şi de numai 6% în țările industrializate (Hoekman, 2002). De asemenea, taxele vamale continuă să rămână o importantă sursă de venituri bugetare în multe țări cu niveluri mai scăzute de dezvoltare. De aceea, promovarea în continuare a unor reforme în domeniul tarifar – îndeosebi în ceea ce priveşte nivelul şi structura taxelor vamale – ar presupune dezvoltarea unor baze interne de impozitare alternative, precum şi eforturi privind asigurarea că bazarea pe taxe vamale (ca sursă de venituri bugetare) să nu ducă la distorsiuni în procesul de alocare a resurselor, adică să tindă către uniformitate.

Pe de altă parte, este tot mai larg împărtăşită opinia că un mediu legislativ şi de reglementare favorabil constituie o condiție esențială pentru ca liberalizarea comerțului să devină o forță motrice a creşterii şi dezvoltării economice. Ori, crearea unui asemenea mediu transcende sfera politicilor propriu-zise legate de comerț şi priveşte deopotrivă **agenda politicilor comerciale "din interiorul frontierelor".** Componentele unei asemenea agende, care exercită un impact major asupra climatului investițional şi asupra mediului de afaceri în general, includ politici şi instituții care susțin participarea firmelor naționale pe piețele internaționale şi măsuri menite a spori competitivitatea lor, inclusiv prin asigurarea accesului la inputuri de servicii esențiale, publice şi private (Hoekman, 2002).

Zone de interes maxim pentru țările cu venituri mai scăzute trebuie să fie standardele în domeniul produselor şi serviciilor. Este unanim recunoscut faptul că, pentru a putea opera în actualul climat comercial global, este necesară modernizarea sistemelor de standardizare, inclusiv a instituțiilor şi infrastructurii pentru certificare şi evaluare a conformității. Satisfacerea standardelor internaționale în materie de calitate, sănătate şi siguranță constituie o precondiție a participării pe piețele internaționale a țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție. De asemenea, disponibilitatea de servicii la costuri scăzute şi de calitate superioară constituie un determinant major al competitivității firmelor naționale. Ast-

fel, un sector financiar eficient, diversificat şi bine reglementat este vital pentru finanțarea investițiilor şi pentru alocarea eficientă a resurselor. Telecomunicațiile constituie atât un *input* intermediar esențial pentru toate sectoarele economice, cât şi un mijloc crucial pentru diseminarea şi difuziunea noilor tehnologii şi ale cunoaşterii. La rândul său, costul transporturilor este un determinant major al competitivității. Costul transporturilor internaționale este frecvent superior taxelor vamale aplicabile pe piețele de export, iar costul transportului pe teritoriul național poate să atingă multiplul costurilor internaționale (Fink, Mattoo şi Neagu, 2001). Cercetările recente au demonstrat că măsurile destinate reducerii costurilor serviciilor care facilitează comerțul se pot traduce prin beneficii în termeni de bunăstare generală de câteva ori mai mari decât cele asociate cu liberalizarea comerțului cu bunuri şi, desigur, se pot constitui într-o precondiție a beneficierii de pe urma unei asemenea liberalizări (Deardorff, 2001; Stern, 2002).

Inițiativele în direcția consolidării infrastructurii de servicii private şi publice, inclusiv a instituțiilor aferente care susțin dezvoltarea exporturilor – accesul la credite, modernizarea sistemelor de evaluare a conformității în materie de standarde etc. -, precum şi inițiativele care țintesc reducerea costurilor inputurilor-cheie (precum, transporturile, telecomunicațiile, serviciile financiare şi asigurările) se cer promovate **în contextul unei strategii naționale de dezvoltare cuprinzătoare,** care să identifice domeniile în care câştigurile generate de reforme şi de investițiile publice sunt cele mai mari. Este nevoie de o analiză extrem de riguroasă în vederea identificării atât a priorităților, cât şt a opțiunilor de politică în materie de reformă. Experiența pe plan internațional arată că, de cele mai multe ori, sunt necesare reforme menite a stimula concurența, întrucât sporirea acesteia este un factor major pentru reducerea prețurilor şi pentru creşterea diversității bunurilor şi serviciilor. Agenda în materie de concurență este complexă, implicând numeroase instrumente de politică economică, începând cu liberalizarea comerțului şi eliminarea restricțiilor în calea intrării pe piață şi până la reglementări proconcurențiale şi punerea în aplicare a legislației în materie de concurență (Hoekman, 2002).

Indiferent care sunt prioritățile în termeni de politici comerciale, în toate țările în curs de dezvoltare şi în cele în tranziție sunt necesare politici complementare în domeniul macroeconomic, al tehnologiei, al educației şi pregătirii capitalului uman. Agenda comercială şi agenda de dezvoltare sunt strâns corelate. Separarea primeia de a doua este dificilă, dacă nu chiar imposibilă. De aceea, o cerință fundamentală este aceea de a integra comerțul în strategia națională de dezvoltare. Doar cu această condiție vor putea aceste țări să evalueze, în cunoştință de cauză, oportunitatea abordării în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului a anumitor probleme vizând politicile comerciale şi, respectiv, modalitățile concrete în care să fie acestea abordate. Pe de altă parte, se ridică întrebarea: ce poate face Organizația Mondială a Comerțului pentru țările în curs de dezvoltare şi pentru cele în tranziție?

4. TENDINȚE ÎN REDIMENSIONAREA RAPORTULUI: POLITICI COMERCIALE NAȚIONALE – POLITICI GLOBALE

În contextul adâncirii interacțiunii dintre politicile comerciale, dezvoltarea economică şi sistemul comercial multilateral ca urmare a accentuării proceselor de globalizare, marea provocare care se ridică în fața Organizației Mondiale a Comerțului – ca pilon central al sistemului comercial internațional – este aceea de a ține pasul cu evoluțiile rapide din economia mondială şi de a identifica un sistem care, în mod simultan, să reglementeze şi să liberalizeze; să permită dezvoltarea echitabilă şi durabilă şi să asigure interconexiunile dintre guverne, piețe şi societatea civilă. De aceea, identificarea celor mai adecvate mecanisme şi instrumente pentru sporirea coerenței şi a transparenței proceselor decizionale la nivel global şi pentru reglementarea cât mai eficace a interacțiunilor economice dintre "nivelul național" şi "nivelul internațional" constituie obiective prioritare ale Organizației Mondiale a Comerțului.

Aceste raționamente au stat, de altfel, la baza demersurilor care au dus la crearea Organizației Mondiale a Comerțului. După cum, aceleaşi raționamente au stat şi la baza lansării primului ciclu de negocieri comerciale multilaterale – cunoscut sub denumirea de "Runda Doha" sau "Agenda de dezvoltare de la Doha" -, pe care îl găzduieşte Organizația Mondială a Comerțului în scurta sa istorie de un deceniu. Iar dacă analizăm obiectivele principale ale negocierilor din noua rundă, precum şi arhitectura acestor negocieri, vom avea o imagine elocventă asupra noilor tendințe care se prefigurează în sistemul comercial multilateral şi, implicit, în planul redimensionării raportului dintre politicile globale şi politicile comerciale naționale.

Noul ciclu de negocieri a fost declanşat pe baza Declarației ministeriale adoptate de țările membre ale Organizației Mondiale a Comerțului la cea de „A patra reuniune ministerială de la Doha" (Qatar), din noiembrie 2001, fiind prevăzut inițial a se încheia până la începutul anului 2005. În conformitate cu scopul său declarat, „Runda Doha" este chemată să deschidă calea unor noi acțiuni ale Organizației Mondiale a Comerțului de natură să sporească contribuția acesteia la creşterea economică globală, la ocuparea forței de muncă şi la reducerea sărăciei şi, astfel, la consolidarea guvernantei globale şi a premiselor dezvoltării durabile (WTO, 2001).

4.1. Rolul OMC şi al regulilor sale. „Runda Doha"

„Runda Doha" trebuie privită, înainte de toate, ca un nou pas important în direcția ajustării sistemului comercial multilateral la noile realități din economia globală. De fapt, putem considera că acordurile multilaterale convenite în

cadrul „Rundei Uruguay" (1986-1993/1994), inclusiv acordul care prevede crearea Organizației Mondiale a Comerțului, au reprezentat primul pas semnificativ în cadrul demersului complex şi continuu de adaptare a sistemului comercial multilateral la provocările generate de procesele de globalizare.[1] Tocmai din această cauză, Organizația Mondială a Comerțului se diferențiază prin câteva aspecte esențiale de GATT, predecesorul său timp de aproape cinci decenii. Este la fel de adevărat şi faptul că „Runda Doha" se desfăşoară în condiții radical diferite față de rundele tradiționale ale GATT, iar noile elemente care au intervenit în arhitectura GATT după transformarea sa în Organizația Mondială a Comerțului explică, în bună măsură, dificultățile majore cu care s-a confruntat noua rundă încă din momentul lansării sale în noiembrie 2001. Care ar fi aceste elemente?

Diferențele dintre OMC şi GATT

Deşi toate acordurile Organizației Mondiale a Comerțului au reținut funcția-cheie a GATT, şi anume aceea de a defini principiile şi regulile pentru țările membre cu privire la promovarea politicilor comerciale în domeniile convenite, Organizația Mondială a Comerțului se diferențiază prin câteva aspecte esențiale de GATT.

1. Spre deosebire de GATT, Organizația Mondială a Comerțului are o structură care se extinde **dincolo de domeniile tradiționale ale politicilor comerciale.** Astfel, Organizația Mondială a Comerțului se bazează pe trei piloni de bază:

- diferitele acorduri din domeniul comerțului cu bunuri materiale, centrate mai ales pe GATT[2];
- acordul general privind comerțul cu servicii (GATS);
- acordul privind aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală (TRIPs).

Potrivit articolului 11:1 al „Acordului de la Marrakesh", Organizația Mondială a Comerțului asigură "cadrul instituțional comun pentru desfăşurarea relațiilor comerciale dintre membrii săi în domenii legate de ....[aceste acorduri] şi de instrumentele juridice asociate".

2. Prin crearea Organizației Mondiale a Comerțului în scopul cuprinderii şi al administrării acordurilor Rundei Uruguay, precum şi prin obligația țărilor de a prelua toate aceste acorduri ca "un pachet unitar de reglementări" s-au schimbat sensibil regulile jocului, făcând mai ales țările mici lipsite de putere. Spre deosebire de GATT, în Organizația Mondială a Comerțului țările membre

---

[1] *Organizația Mondială a Comerțului a intrat în funcțiune la începutul anului 1995, pe baza "Acordului de la Marrakesh", semnat în 1994 cu prilejul încheierii "Rundei Uruguay", şi constituie parte integrantă a ansamblului de acorduri multilaterale adoptate în această rundă.*

[2] *În esență, GATT a rămas intact şi continuă să existe în cadrul "Acordului de la Marrakesh", fiind cunoscut în general sub denumirea de GATT- 1994.*

se angajează faţă de un singur set comun de reguli şi discipline (în cadrul unei "singure acţiuni"), a căror aplicare poate fi atacată în cadrul noului mecanism de reglementare a disputelor. Mai mult, acest mecanism, având caracter executoriu, nu mai permite unui membru acuzat de practici protecţioniste să recurgă la propriul său vot pentru a împiedica adoptarea unei decizii privind soluţionarea diferendului. Aceasta reflectă o mutare a accentului în planul abordării conflictelor comerciale dinspre instituţia consultărilor cu caracter politic, spre proceduri judiciare bazate pe reguli (Adlung, 2003).

3. Sfera de cuprindere a Organizaţiei Mondiale a Comerţului **sub aspectul ţărilor membre** este, la rândul său, notabil extinsă comparativ cu GATT. Dintr-un club select format din 23 de naţiuni (în principal industrializate) la semnarea sa în octombrie 1947, GATT s-a transformat treptat într-o organizaţie cu vocaţie universală. Dacă la „Runda Uruguay" au participat 116 ţări, numărul ţărilor care s-au angajat să-şi asume concesii comerciale multilaterale a ajuns la 150 la sfârşitul anului 2005. Totodată, 80% din membrii Organizaţiei Mondiale a Comerţului reprezintă ţări în curs de dezvoltare şi în tranziţie. Reformele economice întreprinse de aceste ţări în ultimul deceniu, reducerea unilaterală a nivelului mediu şi a dispersiei protecţiei tarifare, asociate cu expansiunea producţiei destinate exportului (ca urmare a acestor reforme) au determinat sporirea interesului acestor ţări în ceea ce priveşte participarea lor la "jocul reciprocităţii”[1] în cadrul GATT/OMC. Aşadar, spre deosebire de ciclurile anterioare de negocieri din GATT, primul ciclu de negocieri globale al Organizaţiei Mondiale a Comerţului trebuie să ţină cont de aceste ţări, ale căror mărime şi priorităţi economice diferă sensibil. Nu numai în raport cu ţările dezvoltate, dar şi în interiorul grupului acestor ţări, se manifestă divergenţe majore de interese care sunt dificil de conciliat.[2]

4. Şi, în fine, **sfera de incidenţă** a Organizaţiei Mondiale a Comerţului fiind sensibil mai largă decât cea a GATT, atenţia publică de care se bucură Organizaţia Mondială a Comerţului este mult mai mare (cuprinzând parlamente, mass media, ONG-uri, demonstraţii de stradă etc.), această vizibilitate mai pronunţată explicând în mare parte temerile societăţii civile în legătură cu

[1] *Este de menţionat că din cauza acestui control, precum şi datorită eliminării a numeroase bariere semnificative din calea comerţului, în ultimii ani a avut loc o creştere notabilă a diferitelor forme de protecţie condiţionată (cum ar fi acţiunile antidumping), menite a proteja producătorii interni faţă de importurile ieftine, şi care nu se află încă sub incidenţa disciplinelor comerciale multilaterale.*

[2] *Trebuie subliniat faptul că în timp ce predecesorul Organizaţiei Mondiale a Comerţului – GATT – permitea o doză apreciabilă de naţionalism economic, în contextul disciplinelor Organizaţiei Mondiale a Comerţului acest lucru este mai puţin permis. Această situaţie poate fi percepută ca o lezare a intereselor economice, mai ales prin prisma ţărilor în curs de dezvoltare. Or, dată fiind ponderea lor de 80% în OMC, lipsa susţinerii din partea ţărilor în curs de dezvoltare ar putea periclita realizarea unor acorduri viitoare în domeniul comerţului.*

activitatea Organizației Mondiale a Comerțului. De aceea, guvernanța globală în noile condiții reclamă un suport public mai susținut şi într-un sens foarte larg. Cu alte cuvinte, opinia publică se cere informată în legătură cu rolul politicii comerciale şi al Organizației Mondiale a Comerțului în materie de creştere şi dezvoltare economică, mai ales în condițiile extinderii sferei de incidență a politicilor comerciale asupra unor părți tot mai largi ale populației, spre deosebire de trecut când au fost afectate doar segmente înguste din anumite sectoare aflate în declin (precum industria oțelului, textilă etc.).

În mod paradoxal, tocmai aceste noi dimensiuni ale Organizației Mondiale a Comerțului, care îi conferă o sferă de incidență mai largă sub aspectul componenței pe țări şi al problematicii acoperite, precum şi o viteză sporită de reacție la noul mediu global, se dovedesc a fi şi elementele care generează cele mai mari dificultăți pentru funcționarea sa eficientă, atrăgând în ultimii ani cele mai vehemente critici la adresa organizației.

O succintă analiză a obiectivelor şi structurii „Rundei Doha" este de natură să ofere o imagine concludentă asupra cauzelor şi naturii acestor dificultăți şi, totodată, să furnizeze unele indicii cu privire la mutațiile care se prefigurează în planul ajustării sistemului comercial multilateral construit în jurul Organizației Mondiale a Comerțului.

Obiectivele şi structura „Rundei Doha"

Dacă urmărim arhitectura noii runde, vom putea decela două piste de desfăşurare a negocierilor.

Prima pistă concentrează negocierile în jurul **accesului liber pe piețe** şi dezbaterile cu privire la **reformele sistemice ulterioare.** Negocierile vizând accesul pe piețe cuprind, pe de o parte, principalele dispoziții pentru care există mandate exprese prin acordurile „Rundei Uruguay"[1], respectiv, **liberalizarea comerțului cu produse agricole şi a comerțului cu servicii şi lărgirea „Acordului TRIPs",** iar, pe de altă parte, negocierile vizând **"regulile Organizației Mondiale a Comerțului"** (practici antidumping şi măsuri compensatorii, clauze de salvgardare, acorduri regionale etc.). Au fost create două grupuri de negociatori pentru abordarea acestor probleme.

Este interesant de notat că, la încheierea „Rundei Uruguay", nu a fost luat nici un angajament cu privire la reluarea negocierilor vizând **taxele vamale din domeniul produselor industriale** care, până atunci, au constituit nucleul sistemului comercial multilateral. Abia cu prilejul „Reuniunii ministeriale

[1] *În momentul încheierii "Rundei Uruguay", în 1993, arhitecții noului sistem comercial multilateral au înțeles că regândirea şi reajustarea acestui sistem, creat imediat după cel de-Al Doilea Război Mondial şi întruchipat în GATT, abia începe. Tocmai de aceea, au convenit asupra continuării negocierilor în unele domenii (transporturi, servicii financiare, telecomunicații etc.) şi după încheierea "Rundei Uruguay". Totodată, în unele acorduri multilaterale convenite au fost incluse angajamente exprese de reluare a negocierilor la intervale specificate (de exemplu, anul 2000 în cazul serviciilor şi al agriculturii).*

de la Doha", produsele industriale au fost readuse pe ordinea de zi, ceea ce a permis înglobarea celor trei sectoare ale economiei mondiale. Un grup de negociatori se ocupă de **"accesul pe piață al produselor neagricole",** care acoperă barierele tarifare şi netarifare, urmărindu-se îndeosebi reducerea vârfurilor tarifare şi a dispersiei tarifare.

Această primă pistă înglobează, de asemenea, **negocierile privind "regulile Organizației Mondiale a Comerțului",** un al doilea grup de negociatori având misiunea:

- să amelioreze disciplinele în materie de practici antidumping, de măsuri compensatorii şi clauze de salvgardare, în scopul asigurării unei mai mari coerențe a acestora în contextul politicii concurenței (în condițiile recurgerii tot mai frecvente de către membrii Organizației Mondiale a Comerțului la asemenea măsuri de protecție condiționată);
- să propună soluții pentru întărirea regulilor care permit renunțarea la clauza națiunii celei mai favorizate (necondiționate) în favoarea acordurilor bilaterale şi regionale (în condițiile în care acestea s-au înmulțit vertiginos în ultimii 15 ani); şi
- să avanseze propuneri pentru ameliorarea procedurilor aferente mecanismului de reglementare a diferendelor.

Dacă negocierile circumscrise primei piste se înscriu în tradiția negocierilor clasice GATT (cu excepția serviciilor şi a dreptului de proprietate intelectuală), cea de-a doua pistă de desfăşurare a „Rundei Dona" este deschizătoare de noi orizonturi. Aceasta vizează anumite **studii cu caracter explorator şi pregătitor,** care acoperă un set de probleme noi, dezbătute de Grupurile de lucru special înființate în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului. Aceste probleme sunt cunoscute şi drept **”Subiectele de la Singapore",** întrucât includerea lor pe agenda de lucru a Organizației Mondiale a Comerțului a fost preconizată încă din anul 1996, cu prilejul „Primei conferințe ministeriale", de la Singapore. Mai precis, este vorba de extinderea cadrului Organizației Mondiale a Comerțului pentru a îngloba noi domenii, precum **reglementările în materie de investiții, legislația în materie de concurență, transparența achizițiilor publice şi facilitarea comerțului** (îndeosebi primele două suscitând mari controverse). În aceste domenii, negocierile erau prevăzute să înceapă după luarea unei decizii de către țările membre, prin consens explicit, privitoare ia modalitățile concrete de negociere, cu ocazia celei de „A cincea reuniuni ministeriale", de la Cancun (Mexic) din septembrie 2003.[1] Această a doua pistă a negocierilor mai abordează un număr de subiecte precum: **mediul, comerțul electronic, economiile mici, datoria externă şi finanțarea, transferul de tehnologie,** care urmau să fie, la rândul lor, puse în discuție la reuniunea de la Cancun.

---

[1] *Întrucât lucrările "Reuniunii ministeriale a Organizației Mondiale a Comerțului" de la Cancun, din 10-14 septembrie 2003, s-au încheiat cu un eşec, deciziile cu privire la modalitățile de abordare a celor patru "subiecte de la Singapore" au fost, implicit, amânate.*

Din analiza de mai sus se pot desprinde câteva concluzii.

Se conturează cu deosebită claritate **direcţiile procesului de ajustare** a sistemului Organizaţiei Mondiale a Comerţului sub impactul noilor realităţi din economia mondială, şi anume: 1. se manifestă o refocalizare a atenţiei în cadrul Organizaţiei Mondiale a Comerţului pe mai multe probleme concomitent, în paralel cu o schimbare a raporturilor dintre problemele abordate şi greutatea relativă a acestor probleme; 2. dacă până nu de mult, negocierile vizând taxele vamale din domeniul produselor industriale au constituit nucleul sistemului comercial multilateral, acum se manifestă tendinţa abordării concomitente a barierelor care au mai rămas la graniţele naţionale şi a distorsiunilor netarifare în calea concurenţei, dar şi a problemelor vizând obstacolele inerente pieţelor care afectează investiţiile şi mediul de afaceri în general. Obiectivele complexe şi deosebit de ambiţioase ale negocierilor relevă faptul că în joc se află chiar **problemele de natură sistemică** asociate cu Organizaţia Mondială a Comerţului şi, respectiv, cu sistemul comercial multilateral construit în jurul acesteia, ceea ce explică miza mare a negocierilor şi, pe cale de consecinţă, dificultăţile şi lentoarea procesului de negocieri, ca şi numeroasele blocaje care au ameninţat – şi continuă să ameninţe – finalizarea „Rundei Dona"[1]; Prin prisma agendei foarte încărcate, se poate aprecia că termenul de trei ani, prevăzut pentru desfăşurarea rundei, a fost de la început nerealist, mai ales dacă se are în vedere durata ciclurilor precedente de negocieri comerciale multilaterale (de exemplu, „Runda Uruguay", care a fost mult mai puţin complexă, a durat opt ani).

[1] *Negocierile au evoluat lent în primii doi ani, iar după eşecul celei de "A cincea reuniuni ministeriale a Organizaţiei Mondiale a Comerţului", de la Cancun (Mexic), din septembrie 2003, au intrat într-un grav blocaj. Abia cu prilejul "Reuniunii Consiliului General al Organizaţiei Mondiale a Comerţului", din iulie 2004, ţările membre au reuşit, totuşi, să salveze "Runda Dona" de la un iminent colaps, ca urmare a adoptării condiţiilor-cadru pentru continuarea negocierilor în domeniul agriculturii, al produselor industriale, al serviciilor şi al facilitării comerţului. De asemenea, cu acest prilej s-a decis prelungirea* ***sine die*** *a termenului de 1 ianuarie 2005 pentru încheierea negocierilor (WTO, 2004). Reluarea negocierilor, în anul 2004, a fost posibilă mai ales datorită compromisurilor realizate în două domenii care s-au dovedit a fi nodul gordian al acestor negocieri, respectiv, agricultura şi "subiectele de la Singapore". Deşi cu prilejul celei de "A şasea reuniuni ministeriale a Organizaţiei Mondiale a Comerţului", din 13-18 decembrie 2005, de la Hong Kong, guvernele ţărilor membre au reiterat dorinţa lor comună de a duce la bun sfârşit actuala rundă şi de a prezerva integritatea sistemului comercial multilateral, semnalele venite de la Geneva (în primele luni ale anului 2006) conturează un tablou nu prea încurajator privind mersul negocierilor. Acesta este de altfel şi motivul pentru care numeroşi analişti avizaţi apreciază că negocierile din cadrul "Rundei Dona" nu se vor putea încheia înainte de anul 2007.*

4.2. Agenda comercială tradițională a OMC: accesul pe piețele de bunuri şi servicii

Deşi se poate constata o deplasare netă a centrului de greutate în cadrul negocierilor comerciale multilaterale dinspre problemele tradiționale ale politicilor tarifare înspre noi domenii, concomitent cu inițiativele în direcția formulării de noi reguli, rămân încă multe probleme nerezolvate în domeniul ameliorării accesului pe piață atât în sfera bunurilor materiale, cât şi a serviciilor, deopotrivă în țările dezvoltate şi în țările în curs de dezvoltare şi în tranziție.

Un volum impresionant de cercetări a dovedit faptul că există încă loc pentru o vastă agendă vizând accesul pe piață. Concluziile acestor cercetări sugerează că liberalizarea în continuare a comerțului poate spori semnificativ veniturile reale în paralel cu reducerea sărăciei în țările în curs de dezvoltare şi în tranziție.

În prezent, există un larg consens privind aprecierea că relevanța în termeni de dezvoltare a negocierilor din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului va fi definită, înainte de toate, de măsura în care vor fi reduse barierele comerciale impuse deopotrivă de țările dezvoltate şi de cele în curs de dezvoltare şi în tranziție, în care vor fi îndepărtate vârfurile tarifare şi escaladarea tarifară, vor fi eliminate subvențiile de export şi vor fi înlocuite prin măsuri mai puțin distorsionante subvențiile destinate producției. Asemenea acțiuni ar fi, în primul rând, în beneficiul consumatorilor şi contribuabililor din țările promotoare de reforme, ale căror câştiguri ar depăşi notabil pierderile suferite de forța de muncă şi de industriile afectate.

Conform estimărilor, costurile impuse țărilor în curs de dezvoltare de protecția curentă promovată de țările membre ale OCDE depăşesc volumul fluxurilor oficiale de asistență pentru dezvoltare (circa 45 de miliarde de USD pe an). Totodată, beneficiile care ar reveni țărilor în curs de dezvoltare de pe urma eliminării propriei lor protecții ar însuma peste 60 de miliarde de USD. La nivel global, masurile protecționiste din domeniul comerțului cu bunuri materiale costă economia mondială circa 250 de miliarde de USD (Hertei şi Martin, 2000). Iar dacă sunt luate în considerare şi politicile curente care restricționează comerțul cu servicii, cifra respectivă s-ar dubla sau ar fi chiar mai mare (Stern, 2002). Dacă la toate acestea s-ar adăuga efectele asupra comerțului ale instrumentelor de protecție condițională (antidumping, salvgardare) şi câştigurile în termeni de venit real obtenabile prin eliminarea procedurilor birocratice la frontiere, ar fi cât se poate de evident că beneficiile rezultând din reducerea barierelor în calea accesului pe piață ar fi enorme.

Chiar dacă nivelul mediu al taxelor vamale (în regimul clauzei națiunii celei mai favorizate) în principalele țări dezvoltate – UE, SUA, Japonia, Canada – a scăzut la circa 5%, taxele vamale pentru anumite produse sunt de peste 100%. Asemenea vârfuri tarifare sunt concentrate în sfera produselor de interes pentru exporturile țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție (produse agri-

cole, textile, confecţii şi încălţăminte). De fapt, „Runda Uruguay" a contribuit la creşterea dispersiei tarifare, dat fiind faptul că ratificarea barierelor netarifare din domeniul agriculturii a dus la impunerea unor taxe vamale înalte asupra produselor agricole, care înainte cădeau sub incidenţa contingentelor. Drept rezultat, sunt frecvente cazurile în care în aceste ţări taxele vamale sunt de peste trei ori mai mari decât nivelul mediu al taxelor vamale în regimul clauzei naţiunii celei mai favorizate. Se estimează că peste 15% din exporturile tuturor ţărilor în curs de dezvoltare şi 30% din exporturile celor mai sărace ţări sunt potenţial afectate de o taxă vamală de peste 15% în ţările dezvoltate amintite (Hoekman, Ng şi Olarreaga, 2001).

Deşi vârfurile tarifare sunt frecvente şi în ţările în curs de dezvoltare şi în tranziţie (de exemplu, Bangladesh, Egipt, India, Mexic, Maroc, Polonia sau Ucraina au taxe vamale de peste 200% pentru unele produse), în medie aceste vârfuri (în raport cu nivelurile medii ale protecţiei) sunt superioare în ţările membre ale OCDE. În acestea din urmă, cele mai înalte taxe vamale sunt în medie de 40 de ori mai mari (în cazul UE, SUA, Japoniei şi Canadei raportul respectiv fiind chiar de 55) decât nivelul mediu al taxelor vamale, în timp ce în ţările în curs de dezvoltare raportul respectiv este de 12. La extrema opusă a spectrului se situează ţările din Africa Subsahariană, unde raportul este de numai 5. De asemenea, în cazul ţărilor europene în tranziţie, raportul respectiv este în jur de 10, ceea ce indică o structură mult mai uniformă a protecţiei (Hoekman, Ng şi Olarreaga, 2001).

Mai mult, structura tarifului vamal în ţările dezvoltate ilustrează o semnificativă escaladare a taxelor vamale, astfel încât este mult mai restricţionat accesul pe piaţă al produselor cu grad superior de prelucrare (şi care înglobează o valoare adăugată mai mare). De exemplu, produsele alimentare cu grad ridicat de prelucrare sunt confruntate cu taxe vamale de două ori mai mari decât produsele aflate în primul stadiu de prelucrare în UE şi Japonia, astfel încât produsele finite sunt susceptibile unei taxe vamale medii (în regimul clauzei naţiunii cetei mai favorizate) de 24% şi, respectiv, 65%. În Canada, raportul respectiv este şi mai mare: taxele vamale aplicate produselor alimentare finite (de 42%) sunt de 12 ori mai înalte decât în cazul produselor aflate în primul stadiu de prelucrare (Hoekman, Ng şi Olarreaga, 2001).

Şi, în fine, agenda vizând accesul pe piaţă mai cuprinde şi măsuri în vederea reducerii protecţiei condiţionale (antidumping şi salvgardarea), atenuarea restricţiilor din calea comerţului cu servicii, eliminarea subvenţiilor de export şi diminuarea costurilor birocratice excesive asociate cu aplicarea standardelor de produse. În special în domeniul serviciilor există încă mult spaţiu pentru extinderea accesului pe piaţă şi, deci, pentru o bogată agendă care să cuprindă deopotrivă comerţul transfrontalier cu servicii şi tranzacţiile cu servicii

efectuate prin intermediul investițiilor străine directe – tot atâtea domenii în care s-au înregistrat doar puține progrese până acum.[1]

4.3. Procesul de formulare de noi reguli: agenda reglementărilor interne

Abordarea acordurilor multilaterale convenite în „Runda Uruguay" ca "un pachet unitar" a dus la includerea în Organizația Mondială a Comerțului a unor **reguli de natura reglementărilor** în numeroase domenii, care țin în esență de politicile interne de reglementare. Acesta reprezintă de fapt punctul culminant al unui proces care a început în „Runda Tokyo" (1973-1979) şi care manifestă toate semnele continuării neabătute.[2] Astfel, „Declarația ministerială de la Doha" prevede ca pe parcursul noii runde să fie lansate negocieri în domeniul **politicilor vizând investițiile, concurența, achizițiile guvernamentale şi facilitarea comerțului,** după realizarea unui consens prealabil al țărilor membre asupra modalităților concrete de desfăşurare a acestor negocieri (WTO, 2001).

Care ar fi cauzele mutării interesului Organizația Mondială a Comerțului spre noile domenii?

Există mai mulți factori care explică de ce asemenea subiecte au dobândit importanță pentru agenda Organizației Mondiale a Comerțului. În parte, această tendință se datoreşte faptului că liberalizarea instrumentelor tradiționale de politică comercială a dus la **creşterea vizibilității diferențelor care există între regimurile naționale de reglementare.** Ori, aceste diferențe sunt considerate a constitui piedici în calea unei integrări mai adânci la nivel multilateral, care se impune tot mai mult ca o reacție de răspuns al Organizației Mondiale a Comerțului la procesele de globalizare. Numeroase probleme care în mod tradițional au intrat în competența politicilor naționale (de exemplu, practicile anticoncurențiale) au devenit subiecte de dezbatere internațională întrucât s-au

[1] *Potrivit unor estimări, câştigurile globale care ar rezulta în cazul în care s-ar permite intrarea temporară pe piața serviciilor din țările dezvoltate deopotrivă a forței de muncă calificate şi necalificate, până la echivalentul a 3% din forța de muncă curentă în țările membre ale OCDE, ar fi de circa 1,5 ori mai mari decât câştigurile derivând din liberalizarea comerțului cu bunuri materiale (Hoekman, 2002).*

[2] *Deja „Codurile" negociate în „Runda Tokyo" au dus la o schimbare a sferei de cuprindere şi a obligațiilor inerente sistemului GATT, în sensul extinderii acestora. Dar, în pofida acestei extinderi, fiecare țară dispunea încă de opțiunea de a refuza noile obligații, fără a renunța la protecția oferită prin regulile existente ale GATT. (în baza clauzei națiunii celei mai favorizate, orice țară care prelua obligațiile decurgând din respectivele „Coduri" trebuia să le extindă tuturor membrilor GATT). Or, prin crearea Organizației Mondiale a Comerțului în scopul cuprinderii şi al administrării acordurilor „Rundei Uruguay", precum şi prin obligația țărilor de a prelua toate aceste acorduri ca "un pachet unitar de reglementări" s-au modificat regulile de joc în arena comercială. O țară care ar fi votat împotriva aderării la noua organizație ar fi rămas în afara atât a disciplinelor GATT, cât şi a disciplinelor noii organizații care să o protejeze (Finger şi Nogues, 2001).*

"internaționalizat" şi interferează tot mai mult cu comerțul internațional, putându-se erija în obstacole nenecesare în calea acestuia. Din această cauză, în special țările dezvoltate insistă pentru reglementarea efectivă a concurenței la scară globală, în baza unor mecanisme convenite multilateral. Pe de altă parte, pe măsura proliferării acordurilor de integrare regională şi a regimurilor de scutire de la plata taxelor vamale a importurilor destinate producției pentru export, a scăzut tot mai mult interesul corporațiilor transnaționale de a investi resurse în susținerea proceselor de liberalizare a comerțului tradițional cu bunuri. Drept rezultat, reciprocitatea a început să fie căutată într-o măsură crescândă în alte domenii decât cel ai bunurilor, cum ar fi angajamentele în sfera **serviciilor** şi a **politicilor interne de reglementare (investiții, concurență** etc). Ori, acestea din urmă sunt mult mai complexe şi, deci, mult mai dificil de negociat decât cele din domeniul tarifar sau netarifar (reducerea taxelor vamale sau a restricțiilor cantitative) (Hoekman, 2002).

4.3.1. Noile domenii de negociere

Pentru ilustrarea **noilor domenii care tind să fie încorporate în sfera de incidență a regulilor şi disciplinelor multilaterale** şi, implicit, a direcțiilor de ajustare a sistemului Organizației Mondiale a Comerțului, ni se pare relevantă o succintă analiză a obiectivelor vizate prin introducerea pe agenda „Rundei Doha" a problematicii **investiţiilor** şi a **concurenţei** (două dintre "subiectele de la Singapore"), precum şi a acelei dimensiuni a negocierilor curente din domeniul serviciilor care vizează **convenirea de noi reguli.**

Reglementarea investițiilor internaționale

Problematica investițiilor se află în atenția Organizației Mondiale a Comerțului de câțiva ani. Cu prilejul „Primei conferințe ministeriale", de la Singapore din 1996, țările membre au luat decizia includerii acesteia în setul de noi probleme ("subiectele de la Singapore") spre a fi introduse pe agenda de lucru a Organizației Mondiale a Comerțului în viitor. Un Grup de lucru a fost înființat în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului cu scopul de a explora relațiile dintre comerțul internațional şi investiții, precum şi implicațiile acestor relații pentru creşterea şi dezvoltarea economica. În conformitate cu „Declarația ministerială de la Doha", după lansarea noii runde au fost avansate câteva propuneri din partea a numeroşi parteneri comerciali, atât din țările dezvoltate, cât şi din cele în curs de dezvoltare cu privire la configurația unui posibil acord multilateral în domeniul investițiilor (sferă de cuprindere, transparență, nediscriminare, modalități de asumare a angajamentelor, prevederi vizând dezvoltarea, excepții şi măsuri de salvgardare, reglementarea diferendelor etc.).

Prin introducerea problematicii investițiilor internaționale pe agenda negocierilor Organizației Mondiale a Comerțului, în scopul stabilirii unui cadru multilateral de principii şi discipline, nu se urmăreşte acoperirea ansamblului

aspectelor vizate prin „Acordul multilateral privind investițiile" *(MAI),* a cărui negociere în cadrul OCDE a eşuat în 1998 (Corbet, 2002). În general, două probleme se ridică în acest context;

- îmbunătățirea nivelurilor de protecție a investițiilor şi garantarea dreptului de proprietate, în condițiile în care se consideră că securizarea investițiilor în străinătate este la fel de importantă ca cea a schimburilor comerciale tratată în GATT;
- conferirea unei mai mari coerențe sistemului actual de reglementări, prin codificarea prevederilor disparate vizând regimul investițiilor într-o manieră contractuală în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului, ceea ce ar înlesni eliminarea/reducerea barierelor în calea investițiilor străine directe şi ar spori transparența regimurilor naționale în acest domeniu.

În prezent, activitățile de investiții la nivel internațional sunt guvernate de peste 2.100 de tratate bilaterale de investiții (la care se adaugă peste 2.200 tratate de evitare a dublei impuneri) şi de diverse acorduri regionale (UNCTAD, 2002). La nivel multilateral, investițiile fac deja obiectul unor reglementări în baza a trei acorduri multilaterale convenite în „Runda Uruguay":

- GATS (Acordul general privind comerțul cu servicii);
- TRIMs (Acordul privind măsurile investiționale legate de comerț);
- TRIPs (Acordul privind aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală).

Acest potpuriu de aranjamente juridice este resimțit ca fiind insuficient de către companiile care efectuează investiții pe plan internațional, ca şi de majoritatea guvernelor din țările cu economie de piață. De aceea, aceste țări, în frunte cu UE şi Japonia, pledează pentru convenirea unor principii şi reguli multilaterale în baza unui „Acord privind comerțul şi investițiile" încheiat în Organizația Mondială a Comerțului, menit să asigure un cadru juridic unitar şi mecanismele necesare pentru depăşirea neajunsurilor asociate cu actualele reguli dispersate vizând investițiile.

Reglementarea concurenței

Anumite aspecte circumscrise raportului comerț-concurență au fost abordate prima oară în contextul dezbaterilor asupra măsurilor netarifare, inaugurate prin „Runda Tokyo", la începutul anilor 70, şi vizau practicile care emană din piață însăşi, favorizând firmele naționale în detrimentul celor străine şi afectând astfel concurența. După convenirea acordurilor privind măsurile netarifare din „Runda Uruguay", unele țări dezvoltate membre ale Organizației Mondiale a Comerțului – mai ales UE şi Japonia – au insistat pentru introducerea pe agenda negocierilor a barierelor ridicate în interiorul frontierelor, atribuibile atât diferențelor notabile dintre politicile naționale în materie de concurență, cât şi lipsei de cooperare dintre autoritățile competente. Tocmai în baza unor asemenea considerente, din anul 1997 în cadrul Organizației Mondiale a

Comerțului funcționează un Grup de lucru având drept scop investigarea relației dintre comerț şi politicile din domeniul concurenței şi pregătirea demersurilor necesare în vederea lansării negocierilor propriu-zise pentru crearea unui **acord-cadru multilateral.** Un asemenea acord ar fi chemat să stabilească principiile fundamentale vizând concurența, incluzând, printre altele, transparența, nediscriminarea şi echitatea procedurală, urmând să abordeze, de asemenea, problema cartelurilor, precum şi măsurile pentru realizarea unei mai strânse cooperări între autoritățile naționale din domeniul concurenței.

Trebuie precizat în acest context şi faptul că, prin „Acordul multilateral din domeniul telecomunicațiilor de bază" – încheiat în 1997 şi semnat de aproximativ jumătate din membrii Organizației Mondiale a Comerțului – a fost creat practic precedentul pentru abordarea unor aspecte ale politicilor în materie de concurență în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului. Deşi sunt concepute în funcție de caracteristicile specifice ale serviciilor de telecomunicații, prevederile acestui acord stipulează, ca o noutate absolută în contextul Organizației Mondiale a Comerțului, principii de reglementare proconcurențială în ceea ce priveşte accesul la rețele şi condițiile de interconectare, stabilirea tarifelor, prevenirea subvențiilor încrucişate, criteriile de autorizare, transparența, prevenirea abuzului de informații şi prevenirea abuzului de poziție dominantă pe piață.

Atenția Grupului de lucru din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului, care investighează relația dintre comerț şi politicile din domeniul concurenței, este concentrată asupra elaborării unui set minim de standarde în materie de legislație a concurenței cu caracter obligatoriu, care să fie respectat de către toate sistemele legislative naționale din domeniul concurenței şi care să poată fi utilizat, în acelaşi timp, ca un reper pentru evaluarea activității autorităților naționale/supranaționale în domeniu în contextul sistemelor existente; pe de altă parte, în cazul țărilor care nu dispun de asemenea sisteme, standardele respective pot servi la elaborarea de noi politici naționale în materie de concurență. Totodată, se depun eforturi şi în direcția armonizării şi convergenței celor mai bune elemente ale diferitelor politici concurențiale naționale sau regionale.

Ideea unei cooperări mai strânse la nivel multilateral în domeniul concurenței nu este însă agreată de majoritatea țărilor în curs de dezvoltare şi nici de unele țări dezvoltate. În anumite țări, guvernele nu par a fi ataşate de ideea aplicării legilor care să permită împiedicarea practicilor restrictive ale întreprinderilor private. Astfel, în timp ce UE şi Japonia susțin vehement convenirea unor reguli concurențiale multilaterale în baza unor principii comune, întărite prin mecanisme de reglementare a disputelor cu caracter executoriu, SUA nu văd rostul unui for focalizat pe comerț care să stabilească standarde pentru concurență.

Oricum, nu se pune problema ca negocierile din ciclul Doha să vizeze ansamblul aspectelor legislațiilor în materie de concurență care sunt acoperite în SUA, UE sau în alte țări dezvoltate, care dispun de sisteme mature şi sofisticate pentru reglementarea şi supravegherea concurenței. Se doreşte, însă,

mai ales din partea țărilor în curs de dezvoltare, care adoptă într-o măsură crescândă legislații în materie de concurență, ca problemele să fie abordate succesiv, pornind de la un cod al criteriilor privind concurența (Corbet, 2002).

Fiind un for de politică comercială, Organizația Mondială a Comerțului suferă de stigmatul promovării unor rezultate acceptabile politic şi mai puțin de cel al promovării optimului economic pe care îi urmăresc autoritățile din sfera concurenței. Organizația Mondială a Comerțului nu abordează problemele majore ale concurenței, se concentrează asupra măsurilor guvernamentale şi nu asupra problematicii distorsiunilor pieței publice şi private. Deşi Organizația Mondială a Comerțului include ca membri mari națiuni participante la comerț care au legislații antitrust atotcuprinzătoare, printre membri săi se numără şi țări care nu au deloc o lege a concurenței şi nici resursele necesare pentru crearea unei infrastructuri viabile presupuse de punerea în aplicate a legislației respective. Având în vedere baza juridică, facilitățile procedurale şi angajamentul larg vizavi de multilateralism, Organizația Mondială a Comerțului nu pare a fi cea mai bună alternativă pentru găzduirea inițiativei de coordonare a politicilor în materie de concurență. Pe de altă parte, însă, Organizația Mondială a Comerțului oferă o platformă multilaterală şi un mecanism de reglementare a diferendelor cu o oarecare experiență în abordarea problemelor concurenței, aşa cum o dovedesc acordurile GATS, TRIPs şi TRIMs (Boschek, 2000).

Convenirea de noi reguli în sfera serviciilor

Probabil că negocierile din domeniul serviciilor, care se desfăşoară în prezent în contextul „Rundei Doha"[1], constituie cel mai bun exemplu pentru a ilustra modul în care **politica comercială la nivel global tinde să pătrundă tot mai adânc în sferele politicilor interne** şi, implicit, pentru a evidenția dificultățile pe care le ridică această tendință.

Serviciile au fost incluse în sistemul comercial multilateral prin convenirea GATS, ca rezultat al „Rundei Uruguay", şi este larg împărtăşită opinia că acest acord este un bun model pentru a fi urmat pentru reglementarea noilor domenii preconizate a fi incluse în Organizația Mondială a Comerțului în perspectivă.

Astfel, negocierile din domeniul serviciilor au un dublu obiectiv: **realizarea unui nivel mai înalt de liberalizare** a piețelor de servicii, în paralel cu **stabilirea de noi reguli multilaterale** în domenii care țin, de fapt, de resortul reglementărilor interne. Ori, prin acest din urmă demers se urmăreşte, printre altele, convenirea unor discipline multilaterale orizontale, aplicabile acelor **reglementări interne** care pot restricționa în mod potențial accesul pe piețe.

[1] *Noua rundă de negocieri din domeniul serviciilor a fost declanşată în ianuarie 2000, in baza Articolului XIX:1 al GATS, care cere membrilor săi să desfăşoare runde succesive de negocieri în vederea realizării unor niveluri mai înalte de liberalizare a comerțului cu servicii. Din noiembrie 2001, aceste negocieri au fost înglobate în "Agenda de dezvoltare de la Doha".*

Mai precis, în sfera serviciilor, accesul pe piaţă şi reglementările interne se află într-o strânsă legătură. Serviciile sunt activităţi unde, de regulă, este nevoie de anumite tipuri de reglementări pentru abordarea eşecurilor pieţei (legate mai ales de informaţia asimetrică, externalităţi şi monopoluri/oligopoluri naturale), sau pentru atingerea unor obiective sociale, culturale etc. Mai mult, progresul tehnologic rapid (care afectează industriile de servicii într-o măsură crescândă) are implicaţii majore pentru elaborarea şi implementarea unor instrumente de reglementare adecvate, menite a asigura eficienţa şi echitatea. Astfel, de exemplu, în industriile de servicii critice pentru dezvoltare – telecomunicaţii, transporturi, energie, sectorul financiar – unde externalităţile de reţea au devenit importante, reglementările menite a asigura accesibilitatea pieţelor trebuie să aibă în vedere nu numai barierele tradiţionale de intrare (prohibiţii, restricţii cantitative etc), ci şi abilitatea de conectare la reţea la preţuri rezonabile sau de a aplica tehnologia relevantă etc. De asemenea, spre deosebire de sfera bunurilor materiale, în sfera serviciilor organismele naţionale de reglementare acordă, de regulă, o atenţie mult mai mare asigurării **competenţei şi reputaţiei persoanelor şi facilităţilor implicate,** precum şi **calităţii proceselor implicate.** Normele în sfera serviciilor (cum ar fi, de exemplu, cele de contabilitate, de audit şi mai ales cele de calitate) vizează în special serviciile profesionale (bancare, asigurări, contabilitate etc.), unde este necesară verificarea competenţei profesionale. Ori, aceste norme, precum şi regulile stipulate prin legislaţiile interne în scopul protecţiei consumatorilor, **a** activelor acestora sau a mediului înconjurător se pot constitui în tot atâtea obstacole în calea comerţului (Durance şi Richez, 2002).

De aceea, în contextul negocierilor din sfera serviciilor se consideră necesară **abordarea politicilor de reglementare din interiorul frontierelor, care împiedică intrarea efectivă pe pieţele de servicii,** ceea ce este stipulat în mod explicit printr-un articol special al GATS (Articolul VI: Reglementări interne). Acesta prevede că în sectoarele de servicii în care ţările membre ale Organizaţiei Mondiale a Comerţului şi-au asumat angajamente specifice, fiecare ţară trebuie să procedeze în aşa fel încât măsurile cu aplicabilitate generală – care afectează comerţul cu servicii – să fie administrate într-o manieră rezonabilă, obiectivă şi imparţială. De asemenea, articolul respectiv prevede elaborarea de **discipline multilaterale** menite să asigure ca măsurile vizând prescripţiile şi procedurile naţionale în materie de calificări, normele tehnice şi prescripţiile în materie de licenţe să nu se constituie în obstacole tehnice inutile în comerţul cu servicii. Strâns legate de aceste aspecte sunt şi problemele adoptării unor reguli internaţionale pentru exercitarea anumitor activităţi de servicii şi, respectiv, pentru recunoaşterea calificărilor, precum şi problema acordurilor de recunoaştere reciprocă (Articolul VII).[1]

[1] *Susţinătoarele acestui demers sunt mai ales UE şi SUA, care propun elaborarea unor criterii obiective de "necesitate" şi de "transparenţă" în utilizarea unor măsuri, precum stan-*

Ori, după cum se poate observa, subiectele implicate sunt deosebit de complexe, ținând de însăşi esența suveranității naționale, ceea ce explică de altfel lipsa realizării unui consens la nivelul membrilor Organizației Mondiale a Comerțului şi, implicit, lipsa unor rezultate concrete în planul negocierilor în acest domeniu (Arkell, 2003).

4.3.2. Dificultățile inerente agendei reglementărilor interne

În cercurile Organizației Mondiale a Comerțului, şi îndeosebi în rândul țărilor dezvoltate, este larg împărtăşită opinia că o armonizare a regimurilor naționale în noile domenii (în speță în sfera reglementărilor interne) este necesară pentru a se asigura un comerț echitabil sau o egalitate a şanselor de competitivitate pentru firmele străine şi naționale. Pe de altă parte, numeroşi analişti se întreabă dacă prin prisma dezvoltării ar fi justificate propunerile de realizare a unei integrări mai adânci pe plan multilateral, iar în cazul unui răspuns afirmativ, dacă Organizația Mondială a Comerțului este forul adecvat pentru urmărirea unui asemenea obiectiv.

Realizarea unei armonizări a reglementărilor naționale la nivel multilateral este confruntată cu mari greutăți, întrucât practic este dificil – dacă nu imposibil -de stabilit criterii obiective, neutre pentru a determina dacă o anumită politică de reglementare internă este/poate fi utilizată în scopul restricționării accesului pe piață sau al distorsionării concurenței. În al doilea rând, este dificilă convenirea unor standarde internaționale care să aibă forță executorie, în condițiile în care spre deosebire de liberalizarea tradițională a comerțului[1] – concertarea intereselor în sfera reglementării este împiedicată de incompatibilități datorită existentei unor mari diferențe între țări în materie de reglementare (Mattoo şi Fink, 2002).

Dificultățile tehnice asociate cu agenda reglementărilor interne sunt legate, înainte de toate, de îndeplinirea cerinței esențiale de a determina dacă o anumită politică de reglementare internă obstrucționează accesul pe piață. Criteriul tradițional utilizat pentru includerea unui anumit subiect pe agenda Organizației Mondiale a Comerțului este aceia dacă o anumită politică interferează cu comerțul, respectiv, dacă împiedică accesul pe piață sau distorsionează concurența. Măsurile de reglementare pot constitui un substitut pentru bariere explicite, cum ar fi, de exemplu, standardele de produs, reglementarea prețurilor de interconectare în domeniul telecomunicațiilor, standardele de siguranță

---

dardele tehnice sau procedurile de licențiere. Întrucât asemenea angajamente adiționale, care privesc înseşi structurile legislative şi administrative naționale, ar depăşi resursele a numeroase țări în curs de dezvoltare, majoritatea acestora se opune convenirii unor asemenea discipline multilaterale.

[1] *Spre deosebire de sfera bunurilor materiale, în cazul noilor domenii nu reducerile nivelului taxelor vamale sunt cele care fac obiectul negocierilor, ci dispozițiile/reglementările legale care sunt dificil, dacă nu imposibil, de cuantificat în termeni de grad de liberalizare.*

în domeniul transporturilor etc. De aceea, în principiu, regulile multilaterale de prevenire a abuzului protecţionist (în cazul unor asemenea standarde de reglementare) pot fi eficace pentru asigurarea accesului pe piaţă. Asemenea reguli pot antrena beneficii reciproce similare celor rezultând din liberalizarea tradiţională a comerţului: accesibilitatea sporită a pieţelor interne şi îmbunătăţirea accesului pe pieţele externe. Dificultatea constă însă în a asigura ca respectivele reguli multilaterale să nu constrângă abilitatea ţărilor de a-şi atinge obiectivele de reglementare pe plan naţional: cu alte cuvinte, să se separe ceea ce constituie reglementare legitimă de ceea ce constituie abuz protecţionist. În teorie, "un test de necesitate" cu caracter neutru ar putea fi avut în vedere ca o cale pentru â realiza acest lucru, adică ar putea constitui un mecanism prin care să se determine dacă o anumită politică este necesară pentru atingerea unui anumit obiectiv, în practică, însă, este dificil să se confere acestui mecanism forţă executorie, dată fiind nevoia unor proceduri judiciare asociate cu acesta.

Totuşi, este probabil ca anumite linii directoare sectoriale sau un proces de armonizare limitată să se impună în mod inevitabil în contextul Organizaţiei Mondiale a Comerţului în ceea ce priveşte reglementările interne. Marea provocare va rămâne însă aceea de a asigura ca atenţia să fie focalizată într-adevăr asupra acelor măsuri de reglementare a căror legătură cu barierele explicite în calea accesului este clar dovedită. În cazurile în care această legătură nu este clară, sau în care există o agendă foarte asimetrică vizând accesul (de exemplu, proprietatea intelectuală), probabil că armonizarea nu este dezirabilă, ridicându-se însăşi problema dacă este adecvată includerea respectivelor politici în sfera Organizaţiei Mondiale a Comerţului şi dacă nu ar trebui avute în vedere tipuri alternative de cooperare internaţională, care ar putea fi mai curând regionale decât multilaterale (Hoekman, 2002)[1].

Aşadar, este deosebit de dificil, dacă nu chiar imposibil, de stabilit criterii pentru normele de reglementare "din interiorul graniţelor naţionale" Cu toate acestea, mandatul de la Doha prevede lansarea de negocieri vizând politicile din domeniul investiţiilor şi al concurenţei. Pornind de la prezumţia generală că regimurile de reglementare reflectă condiţiile locale, o armonizare substanţială ar fi neadecvată. De aceea, numeroşi analişti argumentează că în zonele de reglementare "din interiorul graniţelor naţionale" ar fi necesară elaborarea unor acorduri care să fie flexibile şi care să încurajeze procesul de învăţare şi de

[1] *Nu există evidenţe empirice privind costurile şi beneficiile unei cooperări mai strânse în reglementare, fie că este vorba de o armonizare mai adâncă a standardelor de reglementare şi/sau de realizarea unor acorduri de recunoaştere reciprocă. De aceea, numeroşi analişti consideră că abordarea reglementărilor interne care afectează comerţul (precum standardele, cerinţele privind calificarea sau acordarea licenţelor) în scopul realizării unei integrări mai profunde în termeni de reglementări este mai fezabilă şi mai dezirabilă la nivel regional. Aceasta întrucât cooperarea mai adâncă, sub forma armonizării şi recunoaşterii reciproce, are loc în mod firesc la nivelul unui grup de ţări similare (Mattoo şi Fink, 2002).*

experimentare. Calea cea mai simplă ar fi, desigur, neincluderea unor asemenea subiecte în Organizația Mondială a Comerțului. Iar în alternativa includerii lor, flexibilitatea ar putea fi menținută prin limitarea acordurilor din sfera problemelor ce țin de reglementările interne la cerințe de genul "proces adecvat şi "transparență" (Finger şi Nogues, 2001).[1]

În fine, negocierile Organizației Mondiale a Comerțului în noile domenii – care reprezintă tot atâtea expresii ale interacțiunii dintre guvernanța globală şi politicile comerciale naționale – sunt asociate nu numai cu dificultăți tehnice considerabile cauzate de complexitatea problemelor şi a negocierilor, dar ridică, totodată, temeri serioase legate de suveranitatea națională, ca urmare a caracterului sensibil al aspectelor implicate.

Şi, nu în ultimul rând, aceste negocieri ridică provocări majore în termeni de dezvoltare, în virtutea costurilor pe care le implică pentru țările mai puțin dezvoltate. Ori, Organizația Mondială a Comerțului suferă deja, chiar şi fără aceste preocupări de perspectivă, de un deficit de credibilitate în termeni de dezvoltare, datorită printre altele menținerii în zona OCDE a unor practici protecționiste precum vârfurile tarifare, subvențiile destinate producției şi exportului de produse agricole şi, nu în ultimul rând, datorită problemelor asociate cu implementarea de către țările în curs de dezvoltare a unui număr de acorduri convenite în „Runda Uruguay". Referitor la acest din urmă aspect, este unanim recunoscut faptul că, în ansamblu, rezultatul „Rundei Uruguay" a fost neechilibrat prin prisma țărilor în curs de dezvoltare. În opinia a numeroşi analişti, această rundă a însemnat o mare târguială Nord-Sud: Nordul şi-a redus barierele la import, mai ales în sfera textilelor şi a agriculturii; Sudul a adoptat noi reglementări interne în domenii, precum serviciile şi proprietatea intelectuală. In timp ce în urma reducerii barierelor comerciale au beneficiat atât Nordul cât şi Sudul, noile reglementări adoptate de Sud s-au dovedit costisitoare pentru aceste țări, întrucât implementarea lor presupune costuri mari.[2] De aceea, se ridică în continuare întrebarea, cum poate fi mai bine încorporată "dimensiunea

---

[1] *În opinia unor analişti, o alternativă mai îndrăzneață ar fi, utilizând limbajul UE, trecerea la "directive", adică la tehnici de reglementare care identifică rezultatele dorite, dar lasă la latitudinea guvernelor naționale modul de realizare (şi, implicit, renunțarea la "reglementare", care identifică cum să fie realizat un obiectiv). În cazul unei asemenea alternative, se poate schimba şi abordarea vizând implementarea acordurilor care reclamă investiții sau consolidări instituționale substanțiale, şi care sunt costisitoare pentru țările mai puțin dezvoltate. Astfel, în locul reglementării disputelor cu caracter obligatoriu, care operează în baza amenințării cu sancțiuni comerciale (retorsiune), s-ar putea avea în vedere un proces de supraveghere multilaterală, acompaniat de eforturi de sprijinire a guvernelor în realizarea obiectivelor propuse printr-un anume acord sau set de reguli. O asemenea abordare ar reduce riscurile angajării din partea țărilor mai sărace în negocierea "subiectelor de la Singapore", care vizează probleme legate de reglementările interne (Hoekman, 2002).*

[2] *Potrivit calculelor Băncii Mondiale, accelerarea procesului de implementare a acordurilor convenite în „Runda Uruguay" în trei domenii – respectiv, evaluarea în vamă, TRIPs şi măsurile fitosanitare – presupune pentru fiecare țară costuri de circa 150 de milioane de USD, ceea ce reprezintă mai mult decât bugetul de dezvoltare pentru un an în numeroase din țările cele mai puțin dezvoltate (Finger şi Nogues, 2001).*

de dezvoltare" în activitatea Organizației Mondiale a Comerțului (Finger şi Nogues, 2001).

Prin urmare, se poate aprecia că preocupările Organizației Mondiale a Comerțului în direcția formulării de noi reguli – care formează aşa-numita agendă a reglementărilor interne, incluzând "subiectele de la Singapore" – ignoră în mare măsură problemele de dezvoltare şi capacitatea reală a țărilor aflate pe trepte mai scăzute ale dezvoltării de a pune în aplicare obligațiile decurgând din eventualele noi reglementări şi discipline multilaterale. Iar dincolo de aceste neajunsuri majore, negocierile în noile domenii îndreptate spre realizarea unei armonizări mai pronunțate în plan multilateral a reglementărilor interne sunt asociate cu numeroase dificultăți tehnice.

Tocmai de aceea, negocierile vizând "subiectele de la Singapore" au fost extrem de contestate încă de la declanşarea „Rundei Doha", mai ales de țările în curs de dezvoltare, dar şi de unele țări dezvoltate. Aceste negocieri ar fi trebuit să înceapă după convenirea modalităților concrete de negociere, pe baza unei decizii luate prin consens explicit, cu prilejul celei de „A cincea reuniuni ministeriale", de la Cancun, din septembrie 2003. Datorită eşecului reuniunii şi a intrării negocierilor globale într-un grav blocaj, o decizie cu privire la aceste subiecte a putut fi luată abia la „Reuniunea Consiliului General al Organizației Mondiale a Comerțului", din iulie 2004. În timp ce pachetul de acorduri-cadru, adoptat cu acest prilej, a permis continuarea negocierilor în sfera agriculturii, a produselor industriale, a serviciilor şi a facilitării comerțului, în legătură cu celelalte trei "subiecte de la Singapore" (respectiv, investițiile, concurența şi achizițiile guvernamentale) țările membre ale Organizația Mondială a Comerțului au luat decizia de neîncepere a negocierilor în cursul „Rundei Doha" (WTO, 2004).

Dar, chiar dacă în contextul noii runde inițiativa de extindere în continuare a preocupărilor Organizației Mondiale a Comerțului dinspre măsurile publice aplicate la granițele naționale înspre politicile interne şi acțiunile private care afectează piețele şi distorsionează concurența, este deocamdată "înghețată", aceasta nu înseamnă că "subiectele de la Singapore" au fost şterse de pe agenda Organizației Mondiale a Comerțului. Obiectivul realizării unei mai strânse coordonări la nivel multilateral a politicilor în materie de reglementări interne şi, respectiv, a unei integrări mai pronunțate în plan multilateral a fost doar amânată, dar nu şi abandonată (Ghibuțiu, 2005).

Aşadar, în perspectivă, sunt de aşteptat presiuni crescânde în direcția reducerii diferențelor naționale în materie de reglementare. Cu alte cuvinte, în viitor, practicile, normele şi standardele din interiorul granițelor naționale vor fi incluse într-o măsură mult mai mare decât în trecut în sfera de incidență a guvernanței globale.

5. NOILE DIMENSIUNI ALE GUVERNANȚEI GLOBALE A OMC ŞI PROVOCĂRILE ÎN TERMENI DE DEZVOLTARE

Este evident că, pe măsura accelerării procesului de globalizare a economiei mondiale, interacțiunea dintre politicile comerciale, dezvoltarea economică şi sistemul comercial multilateral se adânceşte tot mai mult, iar Organizația Mondială a Comerțului, ca pilon de bază al acestui sistem, are un important rol de jucat în promovarea perspectivelor de dezvoltare a tuturor membrilor săi, prin reducerea barierelor comerciale şi prin susținerea guvernelor în eforturile lor de a promova politici comerciale adecvate.

Noile dimensiuni ale guvernanței globale a Organizației Mondiale a Comerțului

De la semnarea GATT în 1947 de către 23 națiuni, în principal industrializate, numărul țărilor care s-au angajat să asume concesii comerciale multilaterale a ajuns la 150 la sfârşitul anului 2005. Ca urmare a rundelor succesive de negocieri comerciale globale găzduite de GATT, predecesorul Organizației Mondiale a Comerțului timp de aproape cinci decenii, au fost reduse în mod semnificativ şi, respectiv, au fost consolidate taxele vamale la produsele industriale, şi au fost abordate numeroase bariere în calea comerțului, începând cu subvențiile şi achizițiile guvernamentale şi până la reglementările vizând serviciile, măsurile fitosanitare şi drepturile de proprietate intelectuală. Datorită GATT, nivelul mediu al taxelor vamale la produsele industriale în țările dezvoltate a scăzut de la 40% în 1947, la sub 4% în prezent (Ghibuțiu, 2005).

Demersurile multilaterale de liberalizare a comerțului au avut un efect benefic asupra schimburilor comerciale internaționale. Volumul comerțului global a fost de 22 de ori mai mare în anul 2000 comparativ cu 1950, devansând sensibil creşterea producției globale. Potrivit celor mai recente estimări, volumul valoric al exporturilor mondiale de bunuri materiale s-a ridicat la 8.907 miliarde de USD în 2004, iar cel al exporturilor mondiale de servicii la 2.125 de miliarde de USD. (WTO, 2005). Prin includerea Chinei – şi a Rusiei în perspectivă – 85% din populația lumii şi 95% din comerțul mondial vor fi integrate în sistemul comercial multilateral care gravitează în jurul Organizației Mondiale a Comerțului.

Cu toate acestea, în relațiile comerciale internaționale persistă încă numeroase forme de protecție care împiedică desfăşurarea nestingherită a fluxurilor internaționale de bunuri, servicii şi factori de producție. Mai mult, în ultimii ani a avut loc o recrudescență a formelor de protecție condiționată, cu caracter aleatoriu şi deci imprevizibil, un exemplu edificator fiind acțiunile antidumping

menite a proteja producătorii interni față de importurile ieftine şi "neloiale", şi care nu se află încă sub incidența acordurilor comerciale multilaterale. Totodată, regulile şi disciplinele Organizației Mondiale a Comerțului par a nu mai ține pasul cu noul climat global şi nici cu problemele specifice ale majorității membrilor săi, care sunt țări aflate pe trepte mai scăzute ale dezvoltării (în proporție de 80%). Problemele de implementare asociate cu un număr de acorduri ale „Rundei Uruguay", alături de persistența vârfurilor tarifare şi subvențiile destinate producției şi exportului de produse agricole în spațiul OCDE au generat un **deficit de credibilitate a OMC în termeni de dezvoltare,** atrăgând în ultimii ani critici vehemente la adresa organizației.

De aceea, măsura în care vor fi eliminate barierele rămase în calea accesului pe piețe, în care va fi îmbunătățită relevanța în termeni de dezvoltare a procesului de formulare a regulilor Organizației Mondiale a Comerțului şi vor fi abordate în mod concret constrângerile de implementare cu care se confruntă țările mai puțin dezvoltate, va determina dacă „Agenda de dezvoltare de la Doha" va fi la înălțimea denumirii sale şi, respectiv, a aşteptărilor acestor țări. Dar, în timp ce Organizația Mondială a Comerțului are un important rol de jucat în promovarea perspectivelor de dezvoltare a țărilor în curs de dezvoltare şi a celor în tranziție, este la fel de adevărat că această organizație poate face mult prea puțin pentru sprijinirea guvernelor şi a societății civile din aceste țări în eforturile lor de abordare a provocărilor de ordin politic şi instituțional cu care sunt confruntate şi care țin de resortul politicilor comerciale "din interiorul frontierelor".

În prezent, sistemul comercial multilateral este în căutarea răspunsurilor adecvate la provocările ridicate de noile realități circumscrise fenomenelor de globalizare. Însăşi crearea Organizației Mondiale a Comerțului şi intrarea sa în vigoare la începutul anului 1995 reprezintă un prim pas substanțial în direcția ajustării sistemului multilateral la noile realități. În contextul acestui vast proces de reajustări, se manifestă, pe de o parte, **o extindere orizontală a regulilor multilaterale prin înglobarea de noi domenii şi de noi activități,** cum ar fi de exemplu serviciile, drepturile de proprietate intelectuală, iar în perspectivă, investițiile, concurența, mediul şi altele. Pe de altă parte, se observă **o extindere a competențelor Organizației Mondiale a Comerțului înspre domeniile politicilor interne,** considerate în mod tradițional a intra în competența exclusivă a guvernelor naționale.

Mai precis, are loc o extindere a sferei de preocupări a Organizației Mondiale a Comerțului dinspre focalizarea tradițională asupra măsurilor publice aplicate la granițele naționale înspre acele politici interne şi acțiuni private care amenință să afecteze piețele şi să distorsioneze concurența. Nevoia unor asemenea reajustări şi reorientări în activitatea Organizației Mondiale a Comerțului pare a fi reclamată de înseşi noile realități economice, iar argumentele aduse în acest sens se sprijină pe ideea că obiectivul promovării accesului pe piețele, internaționale şi al asigurării unei concurențe loiale sunt dificil de reali-

zat în condițiile în care în țările membre ale Organizației Mondiale a Comerțului există reguli puternic divergente în ceea ce privește concurența şi diferitele alte măsuri interne (altele decât cele aplicate la graniță). Ca atare, se prefigurează **o mai strânsă coordonare la nivel internațional a politicilor în materie de reglementări interne** şi, respectiv, **o mai adâncă integrare la nivel multilateral.** Alternativele de realizare a unei integrări mai adânci la nivel multilateral care s-au cristalizat până acum merg de la convenirea unor reguli internaționale[1] şi aplicarea coordonată a politicilor naționale, şi până la armonizarea regimurilor de reglementare şi până la recunoaşterea reciprocă. Dacă în rândul țărilor dezvoltate (îndeosebi UE şi Japonia) este larg împărtăşită opinia că o armonizare a regimurilor naționale de reglementare este necesară pentru a asigura un "comerț echitabil" şi o egalitate a şanselor de competitivitate pentru firmele străine şi naționale, țările în curs de dezvoltare – dar şi numeroşi analişti din țările dezvoltate – se opun acestor inițiative, întrebându-se dacă prin prisma dezvoltării ar fi justificate propunerile de realizare a unei integrări mai profunde în plan multilateral, iar în cazul unui răspuns afirmativ, dacă Organizația Mondială a Comerțului este forul adecvat pentru urmărirea unui asemenea obiectiv.

Provocările la adresa țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție

Este neîndoielnic faptul că noile direcții de reajustare a sistemului comercial multilateral care gravitează în jurul Organizației Mondiale a Comerțului, precum şi tendințele de redimensionare a raporturilor dintre guvernanța globală şi politicile comerciale naționale ridică provocări majore la adresa țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție, inclusiv a României.

Noile domenii care au fost incluse în sfera de incidență a Organizației Mondiale a Comerțului – serviciile, drepturile de proprietate intelectuală etc., dar şi cele care se conturează în viitor, precum investițiile, concurența etc. – vizează deopotrivă configurația economiei naționale şi obiectul comerțului. În timp ce este de aşteptat ca efectele schimbărilor de politică comercială asupra comerțului să fie pozitive, ca şi în cazul reducerii măsurilor de protecție la granițele naționale, implementarea de către țările în curs de dezvoltare şi în tranziție a noilor reguli şi discipline multilaterale din aceste domenii vor presupune costuri reale**,** iar efectul structural ar putea fi negativ, având ca rezultat o reducere netă a interesului economic național în cazul majorității acestor țări. Aceasta întrucât concesiile din noile domenii sunt diferite de cele din domeniile tradiționale, iar negocierea şi implementarea obligațiilor decurgând din noile domenii şi, respectiv, punerea în aplicare a unor reguli de natura reglementărilor necesită costuri substanțiale. Spre deosebire de țările dezvoltate, unde im-

[1] *Un exemplu în acest sens îl constituie principiile de reglementare proconcurențiale care au fost convenite în plan multilateral în domeniul telecomunicațiilor, în baza "Acordului privind telecomunicațiile de bază", încheiat în 1997 sub auspiciile OMC.*

plementarea noilor concesii nu incumbă nici un fel de costuri adiționale (întrucât standardele impuse de acordurile Organizației Mondiale a Comerțului sunt în principiu aceleaşi care sunt deja în vigoare în aceste țări), în cazul țărilor în curs de dezvoltare şi în tranziție noile concesii se cer concepute şi structurate ca decizii de investiții şi, prin urmare, ca probleme de dezvoltare (Finger şi Nogues, 2001).

Aşadar, noile reglementări şi discipline multilaterale preconizate a fi adoptate în Organizația Mondială a Comerțului nu conştientizează problemele de dezvoltare şi nici capacitățile țărilor în curs de dezvoltare de a pune în aplicare obligațiile decurgând din respectivele acorduri. Spre deosebire de "concesiile oferite" în schimbul reducerii restricțiilor de import, "concesiile oferite" în noile domenii antrenează costuri economice reale, şi nu doar costuri politice pe care abordarea mercantilistă le descrie drept "concesii oferite". Acesta este de altfel motivul pentru care este tot mai larg împărtăşită părerea că abordarea mercantilistă care s-a dovedit satisfăcătoare pentru GATT nu mai este adecvată pentru **instrumentele de politică comercială mult mai complexe** pe care a ajuns să le abordeze Organizația Mondială a Comerțului.[1] Rezultă, implicit, că un for de negocieri, bazat preponderent pe interesele de export ale partenerilor, aşa cum este GATT/OMC, nu este compatibil cu analiza mult mai complexă în termeni de costuri-beneficii presupusă de noile domenii. Deciziile în noile domenii se cer concepute şi structurate înainte de toate ca decizii de dezvoltare/investiții – prin urmare, ca probleme de dezvoltare, la care se poate adăuga o dimensiune de comerț, dar nicidecum invers. Cu alte cuvinte, rolul Organizației Mondiale a Comerțului poate fi mai curând complementar în raport cu problemele de dezvoltare (Finger şi Nogues, 2001).

De o situație privilegiată se bucură – în opinia noastră – țările candidate la integrarea în UE, care, prin preluarea şi implementarea *acquis-ului* comunitar au fost constrânse să promoveze reforme de mare anvergură în economiile lor, inclusiv în domeniul politicilor comerciale. Pe de o parte, ajustările structurale impuse de integrarea pe plan european au pregătit aceste țări – inclusiv România – în perspectiva asumării unor obligații decurgând dintr-o integrare

[1] *Abordarea mercantilistă este potrivită pentru negocierile care se poartă în domeniul reducerii taxelor vamale. În primul rând, reducerea nivelului unei taxe vamale sau eliminarea unei restricții cantitative nu presupune costuri de implementare. Drept rezultat, va avea loc o reorientare a unor importante resurse financiare, dar punerea în aplicare a unor asemenea schimbări de politică comercială nu înseamnă, în ultimă instanță, decât semnarea unei decizii de către puterea executivă sau legislativă. În al doilea rând, în timp ce abordarea mercantilistă tratează o reducere a taxelor vamale drept o "concesie", în economia reală asemenea reforme au efecte pozitive atât asupra "ofertantului", cât şi asupra "primitorului". De aceea, negociatorii nu sunt ținuți să efectueze o analiză în termeni de costuri-beneficii. Or, concesiile în noile domenii sunt diferite şi, ca atare, este o greşeală să se aplice acelaşi raționament cauzal "concesii primite contra concesii oferite" în aceste domenii, fiind mai ales periculos să se evalueze pe baza acestui standard concesiile vizând accesul pe piețe în raport cu concesiile în noile domenii.*

mai adâncă şi în plan multilateral. Pe de altă parte, costurile de ajustare presupuse de o integrare mai profundă în contextul Organizației Mondiale a Comerțului sunt preluate *de facto* de procesele de aliniere la piața internă unică şi la *acquis-ul* comunitar. Dar chiar dacă există „Acordurile europene", guvernele țărilor în tranziție candidate la integrarea în UE au interese importante pentru a participa la activitatea Organizației Mondiale a Comerțului, întrucât negocierile comerciale multilaterale din acest for le oferă posibilitatea convenirii unor concesii reciproce cu numeroase alte țări din afara UE, în cele mai diferite domenii.

Întrucât implementarea acordurilor Organizației Mondiale a Comerțului poate implica costuri foarte mari, care ar putea fi irosite pe deasupra, înțelegerea *ex ante* a implicațiilor pe care le antrenează obligațiile Organizației Mondiale a Comerțului în termeni de costuri şi beneficii este vitală pentru țările în curs de dezvoltare şi în tranziție care, în general, dispun de resurse precare. De aceea, analiza în domeniul politicii comerciale şi formularea de strategii trebuie să pornească de la o abordare prin prisma dezvoltării, în baza cărora să fie identificate prioritățile naționale pentru acțiune şi nu invers, să fie determinate de interesele de export ale partenerilor comerciali. Întrucât este o instituție condusă de interesele exportatorilor, iar forța motrice a negocierilor pe care le găzduieşte este reciprocitatea, Organizația Mondială a Comerțului nu poate fi concomitent şi un for pentru abordarea nemijlocită a problemelor circumscrise dezvoltării şi, respectiv, pentru dezbateri constructive şi serioase privind problemele asociate cu politicile publice şi de dezvoltare (Hoekman, 2002).

O implicație importantă este aceea că țările mai puțin dezvoltate membre ale Organizației Mondiale a Comerțului – inclusiv România – trebuie să-şi identifice cu precizie interesele naționale şi să ştie să le apere în Organizația Mondială a Comerțului. Aceasta înseamnă că trebuie să dispună de capacitatea de a defini şi a analiza pozițiile lor de negociere în lumina obiectivelor de dezvoltare națională, să ştie exact ce acțiuni le-ar putea ajuta să-şi atingă obiectivele şi prioritățile, şi să dispună de o strategie şi tactică pentru atingerea acestora – adică, ce să ofere, cum să-şi conceapă pachetele de oferte etc. În acest context, consolidarea capacității de analiză la nivel național este deosebit de importantă, aceasta presupunând o strânsă conlucrare între comunitățile de cercetare şi instituțiile politice din aceste țări, susținută eventual şi de acțiuni de colaborare cu organizații internaționale (precum Banca Mondială sau UNCTAD), care să se concentreze asupra modului în care disciplinele Organizației Mondiale a Comerțului pot contribui la îmbunătățirea climatului investițional şi la susținerea perspectivelor de creştere economică în aceste țări. Este cât se poate de evident că aceste acțiuni nu vor fi întreprinse de membrii Organizației Mondiale a Comerțului şi, respectiv, de partenerii comerciali, întrucât interesul acestora va fi îndreptat spre identificarea acelor schimbări în planul reglementărilor şi al instituțiilor din țările în curs de dezvoltare şi în tranziție de la care se aşteaptă la o expansiune a propriilor lor exporturi.

De asemenea, susținerea inițiativelor naționale asociate cu dezvoltarea reclamă din partea țărilor mai puțin dezvoltate membre ale Organizației Mondiale a Comerțului construirea de parteneriate şi coaliții cu grupuri din sfera comerțului sau din afara acestuia pe plan național, precum şi cu grupuri străine (de exemplu, organizații ale consumatorilor, ale importatorilor, organizații neguvernamentale preocupate de mediu şi de dezvoltarea globală). Formarea de coaliții cu organizații nonguvernamentale şi alte grupuri este vitală pentru generarea stimulentului politic necesar pentru îmbunătățirea accesului pe piață în sectoarele sensibile şi pentru îmbunătățirea regulilor de joc în Organizația Mondială a Comerțului.

Totodată, în condițiile extinderii impactului politicilor comerciale asupra unor segmente tot mai largi ale populației, este esențial să se amelioreze – implicit în țara noastră – înțelegerea de către publicul larg a rolului politicii comerciale, în general, şi al Organizației Mondiale a Comerțului, în particular, în procesul creşterii şi dezvoltării economice. Cu alte cuvinte, trebuie conştientizat faptul că principiile, regulile şi procedurile multilaterale ale sistemului Organizației Mondiale a Comerțului îndeplinesc trei funcții importante:

1. protejează guvernul în raport cu interesele grupurilor private, care solicită statului să acționeze în favoarea lor, indiferent dacă este vorba de corporații transnaționale, de sindicate sau de organizațiile neguvernamentale;
2. protejează cetățenii şi firmele în raport cu guvernul;
3. protejează guvernul față de celelalte guverne, întrucât oferă un sistem de securitate colectivă, prin care o țară mică este apărată de eventuale presiuni din partea unei mari puteri comerciale. Atunci când regulile multilaterale sunt respectate şi îşi îndeplinesc acest rol multiplu, firmele pot opera într-un mediu instituțional stabil, indiferent de locul lor de implantare (Corbet, 2002). Şi, nu în ultimul rând, este important de subliniat faptul că, întotdeauna, negocierile comerciale multilaterale precedente sub auspiciile QATT/OMC au fost vândute publicului larg în ambalajul mercantilist al schimbului reciproc de concesii, forța motrice a sistemului GATT/OMC fiind reciprocitatea, iar membrii săi având stimulente puternice să-şi apere "concesiile" negociate în ceea ce priveşte accesul pe piețe. Potrivit acestei logici pur mercantiliste, a țară îşi liberalizează regimul comercial doar dacă toate celelalte țări şi-l liberalizează concomitent. Ori, liberalizarea comerțului nu mai poate fi privită astăzi ca o "concesie", ci mai curând ca o componentă a politicilor de deschidere reclamate de participarea la beneficiile comerțului internațional în condițiile globalizării crescânde (Grundlach, 2000).[1]

---

[1] *Abordarea mercantilistă care prevalează în negocierile comerciale internaționale porneşte de la premisa implicită că exporturile sunt dezirabile, în timp ce importurile sunt indezirabile. Ca atare, o țară oferă "concesii" sub forma unor reduceri ale barierelor de import (ducând la creşterea importurilor), în schimbul reducerii barierelor de import de către partenerii săi comerciali (ducând la creşterea exporturilor). Or, această concepție mercantilistă este de natură să inducă în eroare, întrucât studiile empirice dovedesc fără nici un*

Liberalizarea comerţului, acompaniată de un cadru legal şi instituţional adecvat, poate fi o sursă puternică pentru dezvoltarea economică şi socială. În ultimă instanţă, ceea ce contează este nivelul general de deschidere – şi accesul stabil la resursele disponibile pe plan internaţional – într-o gamă largă de activităţi economice, şi în condiţiile unui mediu economic stimulator. Comerţul internaţional este una din posibilităţile de a reduce sărăcia, ceea ce nu înseamnă că este şi o garanţie pentru a scăpa de sărăcie. Simplul fapt că, până acum, toate ţările care au înregistrat succese în recuperarea decalajului în termeni economici au reuşit exclusiv datorită integrării lor în economia mondială, necesită a fi avut în vedere în planul opţiunilor politice, inclusiv de către criticii globalizării. Istoria economică a ultimilor 100 de ani nu oferă nici un exemplu de strategie de dezvoltare orientată spre interior care să fi avut ca rezultat o îmbunătăţire substanţială a standardului de viaţă la nivelul cetăţeanului de rând; dimpotrivă, numeroase strategii de dezvoltare care s-au bazat pe autarhie naţională au sfârşit în mod catastrofal.

BIBLIOGRAFIE

Adiung, R. (2003), *The GATS Negotiations: Implications for Health and Social Services*, în: Intereconomics, May/June, HWWA, p.147-154.

Arkell, J. (2003*), What are the Prospects for Liberafisation in Services?,* Wilton Park Conference No. 712, The World Trade Negotiations and Prospects for the Cancun Ministerial, 27- 30 May, London.

Boschek, R. (2000), *Trade, Competition and Antidumping- Breaking the Impasse!?*, în: Intereconomics, Nr. 6, Volume 35, November/December, HWWA, p.282-287.

Corbet, H. (2002), *Le Doha Round ou comment retrouver le dyhamisme perdu des negotiations commerciales?*, în: Problemes economiques, No. 2772,14 aout, Paris.

Dăianu, D. (2000), *Noile tehnologii şi "noua economie"*, în: ”Adevărul economic”, nr. 32 (438), 16-22 august, p. 13-14.

Deardorff, A. (2001), *International Provision of Trade in Services, Trade and Fragmentation,* Review of International Economics, în: Hoekman, B. (2002), *op. cit.*

echivoc că de pe urma liberalizării comerţului beneficiază înainte de toate ţara care liberalizează, în virtutea preţurilor mai scăzute, a unei varietăţi sporite de bunuri şi servicii de consum (sau de inputuri de servicii), precum şi a unei mai bune utilizări a resurselor. În timp ce şi exportatorii beneficiază, în virtutea faptului că se pot specializa mai intens pe baza avantajelor lor comparative, câştigurile lor în termeni de venituri sunt în general mai modeste decât cele realizate de ţara care liberalizează importurile. Prin urmare, liberalizarea se dovedeşte a fi în primul rând în avantajul propriu, şi nu al altor ţări (Luecke şi Spinanger, 2004).

Durance, J.-Y., Richez, B. (2002), *Services: quelle liberalisation pour le XXI[e] siecle?*, în: Problemes economiques, No.2.772, 14 aout, Paris.

Finger, J.M., Nogues, J.J. (2001), *The Unbalanced Uruguay Round Outcome,* în: Policy Research Working Paper, No.2732, The World Bank, December, Washington D.C.

Fink, CA., Mattoo, A., Neagu, I. (2001), *Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter?*, în: Policy Research Working Paper, No.2522, The World Bank, Washington D.C.

Ghibuțiu, A. (2000), *Serviciile, restructurarea economică şi integrarea în Uniunea Europeană,* Academia Română, INCE, Institutul de Economie Mondială, studiu, decembrie, Bucureşti.

Ghibuțiu, A. (2005), *Reajustarea sistemului comercial multilateral. Implicații pentru România*, Academia Română, INCE, Institutul de Economie Mondială, în: SINTEZE, Nr. 1/2005, Bucureşti.

Grundlach, E. (2000), *Globalization: Economic Challenges and the Political Response*, în: Intereconomics, Nr.3, Volume 35, May/June, HWWA, p. 114-118.

Hartridge, D. (2004), "WTO Insight", ICC, WCI Consulting, the Geneva affiliate of White and Case LLP, 4 August 2004, Issue 9.

Heinemann, F. (2000), *Does Globalization Restrict Budgetary Autonomy?,* în: Intereconomics, Nr.6, Volume 35, November/December, HWWA, p.288-298.

Hertel, T., Martin, W. (2000), *Liberalizing Agriculture and Manufactures in a Millenium Round: Implications for Developing Countires,* The World Economy, în: Hoekman, B. (2002), *op. cit.*

Hoekman, B., Ng., F., Olarreaga, M. (2001), *Tariff Peaks in the Quad and Least Developed Country Exports*, World Bank Economic Review (forthcoming), în: Hoekman, B. (2002), *op. cit.*

Hoekman, B. (2002), *Economic Development and the World Trade Organization After Doha,* în: Policy Research Working Paper, No.2851, The World Bank, July, Washington D.C.

Liedtke, P. M. (2000), "Global Economics – Overcoming Tomorrow's Challenges", în: Progres Newsletter, No.31, July, Geneva.

Luecke, M., Spinanger, D. (2004), *Liberalizing International Trade in Services: Challenges and Opportunities for Developing Countries*, în: Kieler Diskussionsbeitrage, Nr.412, Juli, Institut fuer Wettwirtschaft, Kiel.

Mattoo, A., Fink, C. (2002), *Regional Agreeements and Trade in Services. Policy Issues,* în: Policy Research Working Paper, No.2852, The World Bank, June, Washington DC.

Stem, R.M. (2002), *Quantifying Barriers to Trade in Services,* in B. Hoekman, B., A. Mattoo, P.English (eds.), "Development, Trade and the WTO: A Handbook", The World Bank, Washington D.C, în: Hoekman, B. (2002), *op. cit.*

The Economist (2003), *Special Report, The Doha Round,* September 20th 2003.

UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness,* United Nations, New York and Geneva.

WTO (2001), *Ministerial Declaration, Ministerial Conference*, Fourth Session, Doha, 9-14 November 2001, WT/M1N(01)/DEC/1, 20 November, Geneva.

WTO (2004), *World Trade Report 2004. Exploring the Linkage between the Domestic Policy Environment and International Trade*, Geneva.

WTO (2005), *International Trade Statistics* – 2005, Geneva.

Yusuf, Sh. (2001), *Globalization and the Challenge for Developing Countries,* în: Policy Research Working Paper, No.2618, The World Bank, June, Washington D.C.



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 206-207/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
„VICTOR SLĂVESCU”

COORDONATE ALE DEZVOLTĂRII ECONOMICO-SOCIALE REGIONALE CU IMPACT ÎN ACTIVITATEA BANCARĂ

Rodica Octavia POPESCU

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONSIDERAȚII GENERALE – REGIUNEA DE DEZVOLTARE ŞI DEZVOLTAREA REGIONALĂ

Parte integrantă a societății, instituția bancară are o contribuție substanțială în derularea corespunzătoare a mecanismelor economico-sociale contemporane, constituind totodată un senzor deosebit de sensibil în caracterizarea evoluției acestora.

În noul context economic şi politic internațional, globalizarea, regionalizarea şi integrarea sunt procese definitorii, aflate într-o permanentă interdependență, cel din urmă fiind, în acelaşi timp, atât în centrul procesului de regionalizare, cât şi în al celui de globalizare.

Privit analitic, conceptul de regionalizare consideră *regiunea* drept una dintre cele mai bune forme de organizare spațială a informației, iar regiunile funcționale sunt socotite de importanță majoră în procesul planificării şi dezvoltării.

Apariția şi extinderea conceptuală a *regiunii de dezvoltare*[1] duce la orientarea politicii regionale guvernamentale, în sensul reducerii dezechilibrelor teritoriale majore dintre ariile cele mai dezvoltate şi cele mai puțin dezvoltate; în acelaşi timp, regiunile de dezvoltare sunt cel mai bun cadru de implementare şi evaluare a politicii de dezvoltare regională.

Din punct de vedere al activității bancare se creează astfel posibilitatea particularizării strategiei adoptate la nivelul băncii, corespunzător elementelor specifice:

- *economiei regionale*, focalizată pe regiune ca entitate clar delimitată, cu luarea în considerare a raporturilor interregionale;
- *economiei localităților* (urbane, rurale), care permite evidențierea factorilor economico-sociali specifici pe plan local.

Dezvoltarea regională poate fi considerată un concept relativ nou, care, într-o accepțiune globală, permite stabilirea cadrului de susținere şi adaptare a acțiunilor durabile specifice regiunii, având ca rezultat final îmbunătățirea nivelului de trai, prin stimularea investițiilor în sectorul privat şi implicit reducerea şomajului în regiune.

[1] "Prin regiune de dezvoltare se înțelege un teritoriu care formează, din punct de vedere geografic, o unitate netă sau un ansamblu similar de teritorii în care există continuitate, în care populația posedă anumite elemente comune, dorind să-şi păstreze specificitatea astfel rezultată, dar şi să se dezvolte cu scopul de a stimula progresul cultural, social şi economic." – definiție a Parlamentului European.

Astfel, într-o țară în care dezvoltarea regională se consolidează ireversibil, transformarea rapidă a acestei oportunități într-un avantaj competitiv solid al unei instituții bancare, constituie un atribut managerial valorificabil eficient prin elaborarea şi transpunerea în practică a strategiei bancare regionale şi politicilor aferente, în condiții de:

- *operativitate*, viteza de reacție fiind esențială în consolidarea poziției concurențiale, mai ales când este vorba despre o abordare în premieră la nivel de sistem;
- *complexitate* în fundamentare, luând în considerare evoluția factorilor economico-sociali în plan regional, urban şi rural;
- *flexibilitate*, care să permită adaptarea politicilor băncii la orice schimbare intervenită pe plan local.

Considerații generale – regiunea de dezvoltare şi dezvoltarea regională

Față de aspectele menționate, politica de dezvoltare regională a băncilor străine, în prezent direcționată în mod special către Europa Centrală şi de Est, constituie un argument suficient de convingător al faptului că instituții bancare din țări dezvoltate au trecut de la teorie la practică, considerând necesară particularizarea obiectivelor în strânsă concordanță cu elementele specifice regiunilor de dezvoltare din țările vizate.

Pentru băncile româneşti, aceasta se traduce într-o serioasă amenințare, întrucât, printr-o astfel de abordare, riguros fundamentată, băncile străine îşi sporesc considerabil şansele de dobândire, menținere şi consolidare a unei poziții concurențiale deosebit de favorabile pe plan local.

2. ABORDĂRI INTERNAȚIONALE – POLITICA REGIONALĂ A UNIUNII EUROPENE

2.1. Concepte de bază privind politica de dezvoltare regională a UE

2.1.1. Definire, obiective, principii

- *Politica de dezvoltare regională* în cadrul UE reprezintă ansamblul de măsuri pe care autoritățile guvernamentale centrale le iau în favoarea dezvoltării economico-sociale a regiunilor defavorizate, atât la nivelul țărilor membre, cât şi al Uniunii Europene în ansamblu, prin politica sa comunitară, având în vedere cel puțin patru considerente majore şi anume:
  - concentrarea fondurilor disponibile în cele mai defavorizate regiuni din Europa;
  - coordonarea politicilor regionale ale statelor membre pentru a preveni concurența excesivă între țările europene în privința investițiilor străine destinate proiectelor de dezvoltare;
  - utilizarea " interesului comun" în asigurarea unității sociale din interiorul Uniunii, neacceptându-se dezechilibre majore în ceea ce priveşte nivelul şomajului sau al veniturilor;
  - menținerea şi consolidarea unei politici regionale unitare în cadrul UE, pe baza " argumentului dinamic", potrivit căruia dezechilibrele regionale pot constitui o barieră majoră în calea adâncirii integrării.
- *Obiective ale politicii de dezvoltare regională:*
  - promovarea echilibrată a progresului economico-social, prin întărirea coeziunii economice şi sociale[1];
  - dezvoltarea şi ajustarea structurală a regiunilor, cu:
    - ♦ întârzieri din punct de vedere economic (al căror PIB mediu pe locuitor este inferior plafonului de 75% din media comunitară);
    - ♦ densitate a populației extrem de redusă (sub 8 locuitori/km^2), obiectiv introdus în 1995, după aderarea țărilor nordice (Finlanda şi Suedia), care se confruntau cu o astfel de problemă;
  - susținerea reconversiei economice şi sociale a regiunilor care se confruntă cu dificultăți structurale, grav afectate de declinul industrial;

---

[1] După Tratatul de la Maastricht, conceptul de " coeziune economică " devine unul din cei trei piloni ai Comunității Europene, alături de piața unică şi UEM, politica regională devenind astfel, indirect, un factor esențial al integrării europene.

- dezvoltarea zonelor rurale, prin redistribuirea forței de muncă din agricultura clasică spre îndeletniciri specifice zonelor rurale (agroturism, microindustria artizanală);
- solidaritatea între regiunile prospere şi cele din zonele aflate în declin;
- diminuarea dezechilibrelor regionale existente, cu accent pe stimularea dezvoltării echilibrate şi pe revitalizarea zonelor defavorizate;
- preîntâmpinarea producerii de noi dezechilibre.

• *Principiile de bază ale politicii de dezvoltare regională* urmăresc implementarea politicii regionale în Uniunea Europeană, prin:
  - *concentrarea* eforturilor financiare asupra celor mai importante probleme în cele mai dezavantajate regiuni;
  - *programarea* multianuală a finanțării proiectelor de dezvoltare regională, în conformitate cu prioritățile şi obiectivele specifice ale fiecărui fond structural;
  - *parteneriate* stabilite la nivel local, național, regional între toate părțile interesate (autorități comunitare, naționale, locale);
  - *adiționalitatea* măsurilor comunitare, respectiv evitarea utilizării fondurilor comunitare ca substituent al resurselor naționale; fondurile structurale nu înlocuiesc eforturile financiare ale statelor membre, ci sunt adiționale acestora;
  - *monitorizarea* proiectelor, prin gestionarea acestora şi evaluarea periodică la nivelul Comisiei Europene a modului de alocare a fondurilor, de utilizare a lor şi ale rezultatelor obținute.

2.1.2. Instrumente actuale ale politicii de dezvoltare regională

Principalele instrumente utilizate în prezent de UE pentru reducerea disparităților şi întărirea coeziunii economice şi sociale sunt:

a) *fondurile structurale,* considerate principalul mijloc folosit de UE pentru promovarea politicii sale de dezvoltare regională; această categorie de fonduri este constituită din contribuțiile financiare ale țărilor membre, proporțional cu nivelul de dezvoltare, fiind redistribuite ulterior, conform unui cadru procedural complex, către acele state sau regiuni ale UE care sunt rămase în urmă ca nivel de dezvoltare economico-socială;

b) *fondul de coeziune,* creat în 1993, este destinat finanțării proiectelor din domeniul protecției mediului şi al rețelelor transeuropene asociate infrastructurilor de transport; este alocat exclusiv celor mai sărace state membre ale UE (Grecia, Irlanda, Portugalia şi Spania), sprijinul comunitar acoperind până la 80-85% din totalul cheltuielilor publice. Pentru perioada 2000-2006, Consiliul European a decis alocarea a 18 mld. euro.

c) *programele de inițiative comunitare (IC),* forme de asistență financiară propuse statelor membre în vederea rezolvării problemelor sociale şi economi-

ce specifice care afectează întreaga Uniune Europeană şi care completează intervenţia fondurilor structurale pe obiective prioritare.

Pentru perioada 2000-2006 există patru programe IC direcţionate pe diverse teme, respectiv: cooperarea transfrontalieră, transnaţională şi interregională; dezvoltare rurală; combaterea inegalităţii în accesul la forţa de muncă; regenerarea socială şi economică a zonelor urbane aflate în declin.

d) *programele mediteraneene Integrate,* ansamblu de programe create cu scopul de a sprijini cooperarea descentralizată cu ţările din bazinul mediteranean din afara UE; finanţează proiecte de dezvoltare a întreprinderilor din aria mediteraneană, a infrastructurii regionale, a cercetării şi cooperării din mediul universitar şi informaţional;

e) *măsurile inovative de asistenţă tehnică* fac excepţie de la principiul programării, dând posibilitatea finanţării, din iniţiativa Comisiei, a unor proiecte pilot, schimburi de experienţă şi studii;

f) *Banca Europeană de Investiţii (BEI)* acordă împrumuturi cu dobândă redusă tuturor statelor membre pentru finanţarea de proiecte din toate sectoarele economiei, susţinând astfel politica de dezvoltare regională la nivel comunitar; obiectivul major al BEI îl constituie dezvoltarea regiunilor defavorizate, cca 2/3 din împrumuturi fiind destinate proiectelor din astfel de regiuni.

Fondurile structurale şi fondul de coeziune constituie principalul suport financiar al politicii regionale, în intervalul 2000-2006, resurse alocate pe instrumente ale politicii regionale, astfel:

(mld.euro, preţuri 1999)

Anul	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Acţiuni structurale	32045	31455	30865	30285	29595	29595	29170
Fonduri structurale	294 30	28840	28250	27670	27080	27080	26660
Fondul de coeziune	2615	2615	2615	2615	2515	2515	2510

***Sursa**: D.Miron,* Economia Uniunii Europene – *Editura Luceafărul, Bucureşti 2002.*

2.1.3. Proceduri administrative

a) Nomenclatorul Unităţilor Teritoriale Statistice (NUTS)

Reprezintă un sistem unic şi coerent de divizare a teritoriului UE, stabilit de către Eurostat şi Comisia Europeană, cu scopul de a furniza statistici regionale pentru Comunitatea Europeană.

Stabilirea nivelurilor NUTS de încadrare a regiunilor statelor UE are la bază două criterii majore, respectiv unul administrativ şi altul referitor la numărul de locuitori, astfel:

- NUTS I corespunde întregului teritoriu al unui stat membru;
- NUTS II:

- corespunde unei unităţi teritoriale mai mici decât statul, cu excepţia Danemarcei, Luxemburgului şi Irlandei, unde nivelul II coincide cu nivelul I;
- include regiunile al căror PIB/loc calculat ca medie pe ultimii trei ani se situează sub nivelul de 75% din media comunitară.

* NUTS III:
  - corespunde unei regiuni de nivel II, având în multe cazuri o organizare teritorială proprie (provincie, zonă metropolitană);
  - criteriile de eligibilitate pentru regiunile din această categorie se referă la şomaj şi poziţionarea sectorului industrial faţă de media comunitară, cea mai mare parte a populaţiei fiind ocupată în sectoare aflate în declin.

Exemple de încadrare a categoriilor de regiuni ale ţărilor UE în nivelurile NUTS, sunt:

Nr. crt.	**Ţările UE**	**NUTS I**		**NUTS II**		**NUTS III**	
1.	Belgia	Regions	3	Provinces	9	Arrondissements	43
2.	Danemarca		1		1	Amter	15
3.	Franţa	ZEAT + DOM	8+1	Regions	22+4	Departements	96+4
4.	Germania	Lander	16	Regierungsbezirke	40	Kreise	543
5.	Grecia	Grup de regiuni de dezvoltare	4	Regiuni de dezvoltare	13	Nomoi	51
6.	Italia	Gruppi di regioni	11	Regioni	20	Provincie	95
7.	Olanda	Landsdelen	4	Provinces	12	COROP + Regios	40
8.	Portugalia	Continente + Regioes autonomes	1+2	Commissaoes de coodenaco regional + Regioes autonomes	5+2	Grupări de municipalităţi	30
9.	Spania	Agrupacion de comunidades autonomas	7	Comunidades autonomas + MelillaZCeuta	17+1	Provinces	50+2
10.	Marea Britanie	Standard regions	11	Group of counties	35	Counties/local authories areas	65

***Sursa**: M. Profiroiu, I. Popescu,* Politici Europene – *Editura Economică, 2003.*

Statistic, cel mai relevant indicator în aprecierea nivelului disparităţilor dintre regiuni este considerat PIB/locuitor. Evoluţia acestuia în timp reflectă creşterea sau descreşterea disparităţilor interregionale şi stă la baza deciziilor

politice privitoare la modul de alocare a fondurilor structurale şi a celorlalte instrumente financiare.

Din punct de vedere al disparităților dintre regiuni, atât la nivelul statelor membre UE, cât şi al celor central şi est-europene candidate, se constată diferențe interne majore, după cum rezultă din informațiile prezentate de CE în primul raport asupra coeziunii economice şi sociale, astfel:

- 2000 -

Nr. crt.	Țara	Regiuni cu GDP maxim	GDP relativ (euro/cap.loc)	Regiuni cu GDP minim	GDP relativ (euro/cap.loc)	Raport max/min
1	Marea Britanie	Inner London	246,3	Mersyside	71,6	3,43
2	Belgia	Brussels	223,1	Hainaut	71,8	3,11
3	Franța	Ile-de-France	154,1	Reunion	50,9	3,02
4	Germania	Hamburg	183,4	Dessau	63,2	2,9
5	Rep.Cehă	Prague	121,6	Sredni Cechy	48,5	2,51
6	Ungaria	Kozep-Magyaroszag	72,4	Eszak-Alfold	32,5	2,23
7	Italia	Lombardia	136,1	Calabria	61,9	2,22
8	Spania	Madrid	108,1	Extemadura	50,3	2,15
9	Austria	Viena	150,6	Burgenland	70,9	2,12
10	Polonia	Mazowieckie	55	Lubelskie	27,6	1,99
11	Portugalia	Lisabona	101,1	Acores	52,2	1,94
12	*Romania*	*Bucureşti-Ilfov*	*35,3*	*Nord-Est*	*19,1*	*1,85*
13	Finlanda	Uusima	137,2	Ita-Suomi	74,9	1,83
14	Olanda	Ultrecht	143,4	Flevoland	81,3	1,76
15	Grecia	Sterea Ellada	81,5	Ipeiros	47,3	1,72
16	Bulgaria	Yugozapaden	34	Severozapaden	22,2	1,53
17	Suedia	Stockholm	133,9	Vastsverige	89,9	1,49

Sursa: Planul Național de Dezvoltare (PND) 2004-2006 (preluat din primul Raport CE 2002 asupra coeziunii economice şi sociale)

Proceduri administrative (continuare)

b) Procedurile de desemnare a regiunilor/zonelor ce pot beneficia de finanțare comunitară, prin intermediul instrumentelor financiare asociate politicii de dezvoltare regională a UE, au fost stabilite şi se aplică corespunzător Tratatului referitor la " Ajutoarele de stat ", ce se regăseşte în componenta legislativă a acquis-ului comunitar.

Regiunile asistate, regiunile şi zonele cu probleme structurale sau cu un nivel scăzut de dezvoltare sunt determinate şi încadrate periodic, pe baza anumitor criterii, în:

- Zone asistate, care includ :
  - regiunile în care PIB/loc este egal sau mai mic cu 75% din cel mediu la nivelul Uniunii (incluse în NUTS 2); în această categorie au fost in-

cluse: Grecia, Irlanda, Portugalia, cea mai mare parte a Spaniei şi sudul Italiei, fiind susținute din fonduri structurale;
  - regiunile din Grecia, Spania, Portugalia şi Irlanda, cu un PIB mai mic de 90% din media comunitară, beneficiare a unor resurse financiare comunitare ce provin din fondul de coeziune.

Fondurile astfel obținute suplimentează, pentru țările cel mai puțin dezvoltate ale UE, resursele primite din fondurile structurale, cu destinația finanțării unor proiecte de dezvoltare a infrastructurii şi de mediu.

- Zone de dezvoltare, din care fac parte regiuni de nivel NUTS 3:
  - zone analizate nu numai în raport cu media Comunității, ci şi cu cea națională, printr-o metodologie care include două etape, respectiv:
  - cantitativă, corelată cu nivelurile PIB/loc şi rata şomajului, regiunea fiind încadrată ca zonă de dezvoltare în cazul dezechilibrelor de tipul: PIB/loc. cu cel puțin 15% sub media națională şi rata şomajului cu cel puțin 10% peste media națională;
  - calitativă, care ia în considerare şi alți factori, de tipul tendințelor şi structurii şomajului, activității economice etc.
- *Regiuni slab populate* (apărute urmare a includerii Finlandei şi Suediei în UE), care includ zone NUTS 3, analizate atât pe baza PIB/loc şi a ratei şomajului, cât şi prin prisma testului densității populației; în cazul în care rezultatul este sub 12,5% loc/km^2, regiunilor din această categorie li se acordă un ajutor destinat costurilor suplimentare de transport, strict în compensarea celor cu această destinație din interiorul granițelor naționale.

c) Planurile de dezvoltare regională;

- cuprind proiecte pentru creşterea nivelului de dezvoltare a regiunii respective, în conformitate cu obiectivele politicii regionale ale UE, finanțate în cea mai mare parte din fondurile structurale ale UE;
- informațiile incluse sunt standardizate (descriere regiune; strategie de dezvoltare regională; impact vizat; eşalonarea planificării financiare, cu evidențierea resurselor statului şi celor ce provin din fondurile structurale sau alte fonduri);
- sunt supuse evaluării, procesul decizional fiind diferit în funcție de tipul programelor, respectiv din inițiativă națională (PIN) sau Comunitară;
- ulterior aprobării, pe întrega perioadă a derulării, proiectul de dezvoltare regională este permanent monitorizat la nivelul departamentelor Comisiei Europene, cu evaluarea rezultatelor la sfârşitul fiecărei etape.

2.1.4. Cadrul instituțional al dezvoltării regionale

a) Instituții de coordonare *la nivel european* :

- Comitetul Regiunilor

- creat în 1993, urmare a Tratatului de la Maastricht;
- începând cu 1999 rolul său este atât consultativ, cât şi de lansare şi coordonare a inițiativelor proprii, astfel:
- consultativ, în domenii precum: coeziunea economică şi socială; rețele de infrastructură transeuropene; sănătate; educație; cultură; politica angajării forței de muncă; politica socială; mediul; pregătirea profesională;
- lansare şi coordonare a inițiativelor proprii: două tipuri de parteneriate, corespunzător nivelurilor de colaborare instituțională promovate, respectiv:
  - ♦ verticale, între diverse entități, la nivel local, regional, național şi european;
  - ♦ orizontale, între autoritățile locale şi regionale cu organisme şi asociații locale, parteneri sociali, organisme neguvernamentale.
- este un organism independent, care asigură legătura între instituțiile europene şi regiunile, oraşele şi comunele UE;
- unul dintre principalele sale obiective îl reprezintă consolidarea coeziunii economice şi sociale a statelor membre;
- lucrările Comitetului, sub forma sesiunilor plenare, au loc de cinci ori pe an, într-o structură formată din opt comisii permanente şi patru subcomisii;
- numărul reprezentanților Comitetului este de maxim 350, din componența actuală făcând parte:

State	Locuri	State	Locuri	State	Locuri	State	Locuri	State	Locuri
Germania	24	Polonia	21	Portugalia	12	Bulgaria	12	Lituania	9
M.Britanie	24	*România*	*15*	Cehia	12	Danemarca	9	Letonia	7
Franța	24	Olanda	12	Ungaria	12	Finlanda	9	Slovenia	7
Italia	24	Belgia	12	Suedia	12	Slovacia	9	Luxemburg	7
Spania	21	Grecia	12	Austria	12	Irlanda	9	Estonia	6
								Cipru	6
								Malta	5
								Total	*344*

***Sursa**: M. Profiroiu, I. Popescu,* Politici Europene – *Editura economică, 2003, Comisia Europeană.*

- are un rol esențial în implementarea politicii regionale la nivel comunitar (prin intermediul Directoratului XVI sau DGRegio), concretizat în:
- evaluarea proiectelor de dezvoltare regională elaborate de autoritățile statelor membre, anterior şi ulterior derulării acesteia;

- monitorizarea evoluției proiectelor de dezvoltare regională, care primesc finanțare din fondurile structurale, fondul de coeziune, inițiativele comunitare;
- coordonarea asistenței acordate diferitelor regiuni din resursele financiare comunitare destinate implementării politicii regionale;
- aprobarea nivelului alocărilor indicative din fondurile structurale pentru fiecare stat membru;
- interpretarea şi aplicarea legislației comunitare în domeniu;
- desemnarea zonelor asistate şi a celor de dezvoltare, pe baza metodologiei şi criteriilor utilizate în acest scop.

• *Banca Europeană de Investiții (BEI):*
  - are atribuții pe linia susținerii obiectivelor de politică regională, prin crearea unor instrumente specifice şi procurarea de fonduri pentru susținerea acestei axe a integrării europene, direcționate în special către proiectele de infrastructură, în regiuni mai puțin dezvoltate din UE;
  - bazându-se pe standingul său, contractează credite pe piața financiară internațională la dobânzi moderate, fiind capabilă astfel să acorde împrumuturi cu dobânzi preferențiale;
  - resursele procurate de la BEI pot fi utilizate, în principal de către:
    - ♦ țările de coeziune (Grecia, Spania, Portugalia, Irlanda), pentru completarea alocărilor din fondul de coeziune;
    - ♦ celelalte state membre, pentru finanțarea proiectelor de infrastructură din regiunile cu nivel de dezvoltare relativ redus.

b) Instituții de coordonare *la nivel național şi regional* :

• coordonarea politicilor regionale este organizată după modele diferite în țările UE, pe tipuri de infrastructuri naționale, din următoarele categorii:

Categorie	Caracteristici	Exemple la nivelul țărilor UE
" un singur minister "	- centralizarea tuturor funcțiilor de conducere a politicilor regionale în interiorul unei singure instituții guvernamentale (minister), urmând ca în teritoriu această politică să fie implementată de către Agențiile de Dezvoltare Regională.	- *Marea Britanie*: Departamentul Comerțului şi Industriei al Regatului Unit are principala responsabilitate în elaborarea legislației în domeniu, a hărții zonelor asistate şi a implementării asistenței regionale, prin intermediul unei rețele de 12 agenții guvernamentale centrale, localizate în regiunile țării; - *Grecia*: dezvoltarea regională este condusă de Ministerul Economiei Naționale, care implementează programele şi asistența regională prin intermediul Agenției pentru Politica de Dezvoltare Regională şi Servicii pentru Dezvoltare;

Categorie	Caracteristici	Exemple la nivelul țărilor UE
		- *Portugalia*: prin intermediul Ministerului Planificării şi Dezvoltării Regionale.
" dual "	- partajarea responsabilităților privind dezvoltarea regională între două organisme ale administrației centrale.	- *Finlanda*: sunt implicate Ministerele pentru Afaceri şi cel al Comerțului şi Industriei, primul cu responsabilitate globală privind elaborarea şi promovarea politicilor de dezvoltare regională, desemnarea zonelor asistate, coordonarea la nivel regional/local, iar cel de al doilea cu sarcina implementării politicilor în domeniu, printr-o rețea națională de 19 birouri regionale de servicii; - *Italia*: Ministerul pentru Buget are rolul conducător în raport cu formularea politicilor (inclusiv desemnarea zonelor) şi în relațiile europene, în timp ce Ministerul Industriei răspunde pentru administrarea generală a asistenței regionale.
"autoritate administrativă delegată "	- elaborarea şi implementarea politicilor regionale, prin îndepărtarea unor restricții ierarhice.	- *Franța* (cel mai elocvent exemplu european): Departamentul pentru amenajarea teritoriului şi acțiune regională (DATAR), corelează obiectivele politicilor regionale cu Planul Național; are un statut special, fiind simultan sub autoritatea directă a primului ministru şi răspunzător față de Ministerul Industriilor; răspunde pentru soluționarea administrativă în domeniu, dar lasă conducerea operativă în seama altor instituții ale administrației naționale sau locale.
" nivel ridicat de descentralizare"	- soluționarea problemelor regionale este realizată de autoritățile locale, care au responsabilități privind elaborarea/implementarea planurilor de dezvoltare regională, rolul autorităților centrale fiind de coordonare şi intervenție în cazul nesoluționării eficiente pe plan local, sau de cofinanțator pentru derularea unor proiecte în domeniu; - abordare specifică statelor federale.	- *Austria*: fiecare provincie îşi dezvoltă propriul program de dezvoltare regională, care, după ce este aprobat de guvernul federal este implementat autonom de către districte; nivelul federal, are un rol formal în cadrul acordurilor pentru cofinanțarea pachetelor de măsuri de dezvoltare regională; - *Belgia*: are sistemul considerat cel mai descentralizat din Europa Occidentală, regiunile flamandă şi valonă având propriile politici de dezvoltare regională, implementate în unele cazuri, prin proceduri de reglementare proprii; se asigură însă o dezvoltare națională echilibrată, politicile celor două regiuni fiind în mare măsură complementare; guvernul belgian răspunde de elaborarea cadrului legislativ de bază, fără să aibă un rol oficial în elaborarea strategiilor în domeniul politicilor regionale.

– în profil teritorial, pentru îmbunătățirea coordonării şi aplicării politicilor de dezvoltare regională, în UE au fost create Agențiile de Dezvoltare

Regională (ADR), a căror eficienţă este condiţionată, în foarte mare măsură, de capacitatea acestora de a crea şi stimula crearea de parteneriate care să antreneze toţi participanţii locali;

- forma cea mai întâlnită de implicare a ADR în susţinerea dezvoltării regionale este acordarea de asistenţă informaţională şi consultanţă, concretizată în:
  - asistenţă managerială, în special pentru micile întreprinderi;
  - informaţii privind posibilităţile de afaceri;
  - promovarea oportunităţilor din regiune.
- totodată, ADR se pot implica şi în susţinerea financiară sau mobilizarea de resurse financiare pentru dezvoltarea afacerilor în zona respectivă, cea mai mare parte a intervenţiilor fiind consacrată întreprinderilor mici şi mijlocii care îşi desfăşoară activitatea în regiune.

2.2. Politici regionale în ţări membre ale Uniunii Europene

Statele membre ale UE şi-au adaptat în timp politica regională corespunzător particularităţilor economice, sociale, demografice şi geografice ale fiecărei zone, ceea ce a dus la identificarea a patru mari categorii de ţări, respectiv: *aderente* (Grecia, Irlanda, Portugalia, şi Spania); *duale* , din punct de vedere al dezvoltării economice (Germania şi Italia); *economii continentale* (Danemarca, Olanda, Benelux, Austria, Franţa şi Marea Britanie); *nordice* (Suedia şi Finlanda), cu următoarele *caracteristici comune şi particulare ale politicilor regionale adoptate*:

Caracteristici:	
Comune	***Particulare***
• ţările aderente: - economii naţionale subdezvoltate din perspectiva UE; - iniţial, politica regională şi cheltuielile aferente s-au concentrat asupra părţilor competitive ale ţărilor, tinzând ulterior către varianta extinsă, respectiv cu măsuri generale pentru mediul de desfăşurare a afacerilor, incluzând şi infrastructura; - în cazul acestor ţări, cu resurse limitate, apare dificultatea de a alege între dezvoltarea industriei indigene şi atragerea investiţiilor, ca principal obiectiv al politicii	• Grecia - politicile de dezvoltare regională şi industrială au la bază un singur cadru legislativ; - prioritatea acordată politicii regionale comparativ cu cea industrială a scăzut în ultima decadă; - se încurajează asistenţa în zona marilor oraşe, în defavoarea regiunilor cu probleme. *Irlanda* - uşoară accentuare, în prezent, a politicii regionale, în contextul unei strategii de export sprijinită pe o politică industrială activă, cu accentuări reduse privind problemele inegalităţilor regionale, ceea ce duce la o politică regională ce urmăreşte creşterea economiei naţionale. • Portugalia - politica regională mai accentuată decât în Grecia sau Irlanda, care se distinge net de politica industrială naţională; - asistenţa a fost oferită pentru întreg teritoriul ţării, cu accent asupra centrului;

Caracteristici:	
Comune	***Particulare***
regionale.	- încurajează dezvoltarea locală a IMM în interiorul țării. • Spania - predomină problemele dezvoltării economice într-un mod diferit față de celelalte țări aderente, întrucât: ♦ este o locație mai tentantă pentru investitori; ♦ cuprinde şi zone ale industriei grele. - autoritățile locale urmăresc asigurarea condițiilor unei distribuții echitabile a venitului, verificând stabilirea unui echilibru economic, cât mai avansat între diferitele părți ale țării.
• țări duale economic: - dublă natură a economiilor, incluzând cele mai sărace şi cele mai bogate regiuni din Europa; - se caracterizează prin diferențe extreme (PIB/ loc) între regiunile interne; - politica regională se adresează atât zonelor cu probleme, cât şi celor dezvoltate, cu accent însă pe regiunile sub-dezvoltate.	• Germania - politica regională este în responsabilitatea districtelor şi a Landului, având ca obiectiv principal reducerea dezavantajelor locaționale şi susținerea regiunilor mai slabe structural pentru a participa la dezvoltarea economică generală a țării; - urmăreşte îmbunătățirea condițiilor de viață şi crearea unor noi locuri de muncă competitive. • Italia - după politici distincte concentrate exclusiv asupra sudului, politica regională actuală furnizează suplimentul financiar în zonele de dezvoltare ale țării.
• economii continentale: - gamă largă de practici cu privire la politicile regionale adoptate; - problemele regionale sunt variate, comună fiind cea privind nivelul şomajului generat de restructurarea industrială asociată cu piața tehnologică; - politica regională este relativ restrânsă cu puncte de vedere diferite în privința obiectivelor acesteia.	• Danemarca - obiectivele politicii regionale vizează identificarea punctelor tari şi oportunităților din zonele asistate; - în practică, predomină preocuparea la nivel național privind şomajul, în defavoarea măsurilor de politică regională. • Olanda - politica regională a fost extinsă, preluând conceptul francez de amenajare a teritoriului; - nordul țării este în atenția politicii regionale, după progresul înregistrat în regiunile centrale; - regiunea sudică rămâne desemnată ca zonă asistată, pe o perioadă temporară, fiind învecinată cu regiuni similare din Belgia şi Germania. • Belgia - politica regională, în cea mai mare parte consecință a restructurării industriei grele, intră în responsabilitatea guvernelor regionale ale Flandrei şi Walloniei, răspunzătoare de implementarea acesteia în jurisdicția lor; - în regiunea Bruxelles nu există zone asistate. • Luxemburg - problema regională este asociată în special cu restructurarea industriei grele, existând însă şi zone afectate de declin agricol; - obiectivele politicii regionale sunt adaptate dimensiunii restrânse a economiei, întreaga țară reprezentând o regiune de graniță, cu

Caracteristici:	
Comune	***Particulare***
economii continentale (continuare)	frontiere înconjurate în totalitate de zone asistate în ţări cu mână de lucru comparabilă sau mai ieftină. • Austria - politica regională are un profil restrâns, iar deosebirile regionale nu sunt considerate importante; - abordarea austriacă în privinţa obiectivelor tinde mai mult spre modelul francez de amenajare a teritoriului; - dintre cerinţele privind politica regională, stabilite la conferinţa austriacă despre planificare regională, face parte asigurarea elementelor de consultanţă şi de sprijinire a potenţialului de dezvoltare locală acordate o dată cu subvenţiile şi asistenţa pentru investiţiile regionale. • Franţa - acordă o atenţie sporită politicii regionale, urmărind compensarea dezavantajelor dintre regiuni, prin reglarea nivelurilor la impozite şi reducerea diferenţelor privind resursele locale; - abordează un concept larg de amenajare teritorială, având ca obiective principale dobândirea unei dezvoltări naţionale echilibrate, prin crearea cadrului legal naţional şi a condiţiilor de acces la informaţie. • Marea Britanie - politică regională axată pe investiţii regionale, riguros definită prin obiective, respectiv reducerea pe termen lung a diferenţelor dintre regiuni în oportunităţile de angajare, cu accent asupra competitivităţii regionale; - guvernul accentuează rolul politicii industriale în accelerarea fenomenului de regenerare.
• ţările nordice: - politica regională are în vedere măsurile economice îndreptate spre industrializare şi adaptare structurală; - un aspect particular neîntâlnit în cazul celorlalte ţări membre UE îl constituie problemele demografice şi geografice al regiunilor puţin populate, situate la distanţe mari de centrele aglomerate, ceea ce implică o accentuare a formelor de sprijin în privinţa transportului şi a securităţii populaţiei; - restructurarea industriei a creat şi în acest caz probleme cu şomajul.	• Suedia - politica regională din ultimii ani are ca obiectiv crearea de regiuni relativ egale din punct de vedere economic, ecologic, social şi industrial; - încurajează libertatea de alegere a indivizilor cu privire la tipul şi locaţia muncii, având ca rezultat o concentraţie mai mare în zonele rurale; - ultima legislaţie în domeniu vizează creşterea economică susţinută, oportunităţi egale pentru diferite regiuni şi distribuţia egală a bogăţiei. • Finlanda - acordă o importanţă deosebită politicii regionale, cu care armonizează permanent politicile sectoriale; - obiectivele politicii regionale, respectiv dezvoltarea regională echilibrată, activităţi de dezvoltare independente ale regiunilor şi crearea de locuri de muncă, au în vedere atât eficienţa, cât şi egalitatea, prioritatea acestora fiind în funcţie de climatul economic dominant; - nivelul actual ridicat al ratei şomajului acordă prioritate politicilor macroeconomice pentru promovarea economiilor regionale.

În acest context, în funcție de locul pe care-l ocupă regionalizarea în cadrul structurii constituționale şi administrative a fiecărui stat, la nivelul Europei pot fi identificate cinci tipuri de regionalizări:

- administrativă: Grecia, Marea Britanie şi Suedia;
- prin intermediul autorităților locale existente : Germania, Danemarca, Finlanda şi Irlanda;
- descentralizată: Franța;
- politică : Spania, Italia, Belgia;
- prin intermediul autorităților federale : Belgia, Germania, Austria.

2.3. Dezvoltarea regională în țări din Europa Centrală şi de Est

Comparativ cu țările Uniunii Europene care au dovedit acumularea unei experiențe în abordarea regiunilor de dezvoltare economică, concretizată într-o serie de etape parcurse şi rezultate obținute, majoritatea statelor Europei Centrale şi de Est pot fi considerate într-o fază de debut a dezvoltării regionale, cu tot ceea ce presupune aceasta, respectiv strategie, politică, obiective, infrastructură.

Corespunzător nivelului de dezvoltare economico-socială dobândit în anii tranziției, precum şi intensității presiunilor exercitate de cele mai afectate regiuni, urmare a restructurărilor întreprinse pe plan local, stadiul actual al elaborării şi utilizării unui cadru adecvat implementării politicilor regionale diferă de la o țară la alta astfel:

Ungaria	Cehia	Slovacia
- țară omogenă social şi economic, în care oraşul Budapesta are o poziție dominantă, concentrând toate activitățile importante; - procesul de dezvoltare regională se află într-un stadiu incipient, urmărind: ♦ reorganizarea economică a zonelor tradiționale nedezvoltate şi a regiunilor aflate în declin economic; ♦ crearea unui proiect de dezvoltare selectivă a infrastructurii, concentrat pe zonele şi regiunile cele mai slab dezvoltate. - administrația regională cuprinde organizații de stat la nivel	- reducerea generală a disparităților regionale şi schimbarea centrului de la est la vest a intervenit după separarea de Slovacia; - politica de dezvoltare regională are la bază măsuri privind: ♦ dezvoltarea macro-structurală; ♦ sprijinirea zonelor cu rată înaltă a şomajului; ♦ introducerea proprietății private asupra tere-	- țară neomogenă social şi economic, cu trei regiuni cu grade diferite de dezvoltare: • Slovacia de Est - zonă favorabilă dezvoltării, poziționată avantajos geografic, cu potențial de dezvoltare uman şi economic. • Slovacia Centrală - zonă avantajată turistic şi cultural, dar dezavantajată prin nivel scăzut de urbanizare şi agricultură excesivă. • Slovacia de Vest - zonă poziționată avantajos geografic, cu potențial economic, urbanistic, al infrastructurii, favorabil unui proces dinamic de dezvoltare. - principala problemă actuală: absența unui sistem regional guvernamental, politica regională

regional şi instituţii nonguvernamentale, care nu asigură însă o coordonare eficientă a activităţii în domeniu; - pentru ca politica regională să dea rezultate, se are în vedere: ♦ crearea unei strategii de dezvoltare pe termen mediu şi lung, la nivel naţional şi a cadrului legislativ adecvat problematicii regionale; ♦ înfiinţarea instituţiilor cu atribuţii clare în domeniu.	nurilor agricole; ♦ facilităţi fiscale acordate IMM; ♦ crearea centrelor de inovaţii şi afaceri.	guvernamentală fiind considerată ineficientă; - lipsa unei legislaţii privind politica de dezvoltare regională menţine coordonarea disipată la nivelul a 38 de districte ale administraţiei de stat conectate la Centrul Strategic de Studii; - dezvoltarea regională este considerată ca extrem de importantă, urmând să fie creată o strategie de dezvoltare economică echilibrată bazată pe potenţialul actual al teritoriului şi un sistem regional efectiv de autoguvernare.

Privit din perspectiva ţărilor Europei Centrale şi de Est, procesul dezvoltării regionale devine parte integrantă a evoluţiei acestora în ansamblu, având în vedere faptul că dezvoltarea economiei de piaţă amplifică inegalităţile interne dintre regiuni, ceea ce presupune necesitatea:

- adoptării unei politici regionale deschise;
- consolidării regiunilor cu potenţial de dezvoltare prin măsuri coordonate echilibrat la nivel naţional.

3. ABORDĂRI INTERNE – POLITICA REGIONALĂ A ROMÂNIEI

3.1. Concepte de bază

3.1.1. Definiție, obiective, principii

Dezvoltarea regională este un concept relativ nou pentru România, promovat în vederea îmbunătățirii nivelului de trai, care urmăreşte:

- impulsionarea şi diversificarea activităților economice;
- stimularea investițiilor în sectorul privat;
- reducerea şomajului.

În acest context, în România, *politica de dezvoltare regională* :

- reprezintă ansamblul măsurilor planificate şi promovate de autoritățile administrației publice locale şi centrale, în parteneriat cu diverşi participanți (privați, publici), în scopul asigurării unei creşteri economice dinamice şi durabile, prin valorificarea eficientă a potențialului regional local, în scopul îmbunătățirii condițiilor de viață;
- este implementată şi evaluată la nivelul regiunii de dezvoltare, constituită ca asociere benevolă de județe vecine, fără a reprezenta o unitate administrativ teritorială şi fără a avea personalitate juridică (au fost înființate opt regiuni de dezvoltare, grupând cele 41 județe existente);
- vizează ca principale domenii: dezvoltarea întreprinderilor, cu accent asupra sectorului IMM; atragerea investițiilor; piața forței de muncă; transferul de tehnologie; îmbunătățirea infrastructurii; calitatea mediului înconjurător; sănătate; învățământ; cultură şi nu în ultimul rând dezvoltarea rurală, care ocupă un loc distinct în cadrul politicilor regionale, urmărind:
  - înlăturarea/diminuarea sărăciei în zonele rurale;
  - echilibrarea oportunităților economice şi condițiilor sociale dintre mediul urban şi rural;
  - stimularea inițiativelor locale;
  - păstrarea patrimoniului spiritual şi cultural.

Totodată, la baza politicii regionale româneşti stau următoarele:

Obiective	Principii
- diminuarea dezechilibrelor care separă România de țările UE, pe de o parte, şi a celor din interiorul spațiului românesc, pe de altă parte, cu accent pe stimularea dezvoltării echilibrate şi revitalizarea zonelor defavorizate;	- descentralizarea procesului de luare a deciziilor, de la nivel central/guvernamental, spre cel al comunităților regionale; - parteneriatul între toți cei implicați în

Obiective	Principii
- preîntâmpinarea producerii de noi dezechilibre; - îndeplinirea criteriilor de integrare în structurile UE şi de acces la instrumentele financiare de asistenţă pentru ţările membre (fonduri structurale şi de coeziune); - corelarea cu politicile sectoriale guvernamentale de dezvoltare; stimularea cooperării interregionale, interne şi internaţionale, care contribuie la dezvoltarea economică şi care este în conformitate cu prevederile legale şi cu acordurile internaţionale încheiate de România.	domeniul dezvoltării regionale; - planificarea utilizării resurselor (prin programe/proiecte) în vederea atingerii unor obiective stabilite; - cofinanţarea, prin contribuţia financiară a diverşilor participanţi la realizarea proiectelor de dezvoltare regională.

Sursa: Planul Naţional de Dezvoltare (PND), 2004-2006.

3.1.2. Cadrul legislativ şi instituţional al dezvoltării regionale, la nivel naţional şi regional

a) Legislativ

Legea nr.151/1998, privind dezvoltarea regională în România stabileşte cadrul instituţional, obiectivele, competenţele şi instrumentele specifice necesare promovării politicii de dezvoltare regională.	→	Înfiinţarea: – celor 8 regiuni de dezvoltare, constituite la finele anului 1998, prin asocierea liber consimţită a judeţelor învecinate, inclusiv Mun.Bucureşti, corespunzător nivelului statistic NUTS II, într-o structură administrativă regională prezentată în anexa nr. 1; – instituţiilor naţionale şi regionale aferente.

b) Instituţional, la nivel:
Naţional

• Ministerul Integrării Europene (MIE, prin Direcţia Generală de Politicii şi Programe de Dezvoltare Regională)	→	*Responsabil pentru:* – elaborarea/implementarea politicii de dezvoltare regională; – coordonarea activităţilor de planificare, programare, implementare; – construcţia instituţională pentru dezvoltare regională; – implementarea fondurilor structurale. *Negociator naţional* în relaţia cu Comisia Europeană.
• Consiliul Naţional pentru Dezvoltarea Regională (CNDR)	→	– coordonat de Ministerul Integrării Europene; – autoritatea deliberativă pentru politica şi programele de dezvoltare regională, avizând Planul Naţional de Devoltare (PND) şi Strategia Naţională de Dezvoltare Regională.

Regional

• Consiliul de Dezvoltare Regională (CDR)	⟶	– creat la nivelul fiecăruia din cele 8 regiuni de dezvoltare; – la nivel regional: • are rol deliberativ în coordonarea politicii în domeniu; • stabileşte obiectivele prioritare locale şi strategia de atingere a celor cuprinse în PND.

• Agenția de Dezvoltare Regională (ADR)	⟶	– coordonată de CDR; – activează în fiecare regiune de dezvoltare ca organizație neguvernamentală, nonprofit, de utilitate publică, cu personalitate juridică, ce acționează în domeniul specific dezvoltării regionale; – reprezintă organismul executiv al CDR şi partener al MIE, având rol de autoritate de implementare a măsurilor stabilite în cadrul PND, privind dezvoltarea regională.

3.1.3. Dezvoltarea regională – obiectiv cuprins în Planul Național de Dezvoltare (PND), 2004-2006

Pornind de la discrepanțele existente între zonele şi județele țării, accentuate odată cu etapele parcurse de România în perioada de tranziție, problematica dezvoltării regionale a constituit parte integrantă a fiecărui PND elaborat începând cu anul 1999, în concordanță cu acquis-ul UE.

Pentru perioada 2004-2006, dezvoltarea regională este a cincea prioritate cuprinsă în definirea obiectivului global al PND actual, cu detalierea elementelor specifice şi a strategiei care vizează promovarea unei participări echilibrate a tuturor regiunilor din România la procesul de dezvoltare socială şi economică.

Acestea au la bază atât Analiza SWOT efectuată (anexa nr. 2), cât şi contribuția Agențiilor de Dezvoltare Regională, prin documentele locale elaborate, cu accent asupra investițiilor în infrastructură şi dezvoltarea turismului.

Sintetic, obiectivele specifice priorității privind dezvoltarea regională şi strategia aferentă, cuprinse în PND 2004-2006, urmăresc:

- Obiective specifice
  - combaterea disparităților regionale şi subregionale prin politici publice adecvate, cu accent asupra celor dintre Bucureşti şi restul țării;
  - combaterea fenomenului de declin urban şi revigorarea zonelor urbane;

- pe termen lung, obiectivul este de a limita emigrarea populației active din centrele urbane cu o populație de până la 150000 locuitori şi de a îmbunătăți raportul populației urban-rural;
- crearea de locuri de muncă în zonele marginale/dezavantajate, respectiv în sectorul non-agricol, urmărind realizarea unui minim de activități economice în întreaga țară.

- Strategie
  - alocarea resurselor pentru rezolvarea problemelor specifice dezvoltării regionale se bazează pe criterii care sunt în concordanță cu cele din Regulamentul UE; teritoriul României este considerat în totalitate eligibil pentru sprijin din fondurile structurale, întrucât veniturile medii ale tuturor regiunilor sale, inclusiv Bucureşti, se situează mult sub 75% din media UE;
  - în această perioadă s-a optat pentru a se investi în zonele urbane considerate locomotive ale creşterii, urmărindu-se combaterea declinului urban;
  - criteriul de alocare geografică a fondurilor regionale se bazează pe calculul indicelui de dezvoltare al regiunii, care ia în considerare trei categorii de aspecte şi anume :
    - ♦ subdezvoltarea structurală, gradul de ocupare al forței de muncă, infrastructura.

Modelul utilizează două tipuri de indicatori:

- geodemografici (populație, suprafață şi număr total de localități);
- de dezvoltare economică (PIB, rata şomajului, densitatea şoselelor şi căilor ferate, număr localități dotate cu gaze naturale/instalații de apă potabilă/canalizare).

Pentru perioada 2004-2006, calculul procentului fondurilor regionale alocate pe regiuni a dus la următoarele rezultate:

Țara/Regiunea	**Fonduri (% din total fonduri regionale)**
România	*100,0*
1. Nord-Est	21,6
2. Sud-Est	13,6
3. Sud	16,5
4. Sud-Vest	11,8
5. Vest	8,6
6. Nord-Vest	11,9
7. Centru	10,8
8. Bucureşti-Ilfov	5,2

Sursa*: PND 2004-2006, pe baza datelor MIE.*

Procentele de mai sus constituie o bază de pornire în alocarea fondurilor, ele putând fi modificate în măsura în care apar condiții de realocare între regiuni, în funcție de capacitatea de absorbție locală.

- se va pune accent mai mare pe următoarele componente:
  - investiții publice, în special în oraşele mici şi medii;
  - îmbunătățirea generală a mediului de afaceri, prin investiții în infrastructura de transport şi îmbunătățirea condițiilor în care lucrează întreprinderile, considerate condiții de bază pentru atragerea investițiilor private, pentru o mai bună accesibilitate şi comunicare;
  - înființarea parcurilor industriale;
  - investiții în resursele umane, în completarea celor pentru crearea unui mediu de afaceri favorabil;
  - promovarea potențialului turistic al diferitelor zone.

Abordări recente ale reprezentanților Guvernului în privința regiunilor de dezvoltare evidențiază preocuparea acestuia pentru elaborarea *prognozelor regionale*, ca necesitate de prim ordin în contextul pregătirilor pentru aderare la UE, care vizează:

- evaluarea posibilităților de eliminare a dezechilibrelor regionale;
- corelarea cu politicile sectoriale ale Guvernului;
- evidențierea contribuției fiecărei regiuni la dezvoltarea de ansamblu a economiei româneşti;
- reflectarea programelor de dezvoltare în evoluția economică a fiecărei regiuni.

Prin aceste prognoze se urmăreşte informarea autorităților centrale şi locale asupra posibilităților de dezvoltare regională, volumului de investiții şi de resurse necesar pentru atingerea nivelurilor propuse.

În prima parte a anului 2004 au fost finalizate prognozele pentru Regiunile Centru şi Sud-Est, ceea ce a dus la următoarele concluzii:

(%)

	Centru	**Sud-Est**
• valorificarea potențialului economic local va permite o creştere economică peste nivelul mediu:	4,7	23,2
• dezvoltarea sectorului agricol va duce la un spor de valoare adăugată de:	5,5	6,2
• creşterea sectorului serviciilor cu:	5,8	3,9
• valorificarea potențialului industrial va duce la un spor de valoare adăugată de:	4,7	4,8
• reducerea numărului de şomeri şi creşterea gradului de ocupare a forței de muncă:	0,5	0,5

3.2. Zonarea teritoriului, profiluri economico-sociale ale regiunilor din România

Din punct de vedere regional, structura administrativ – teritorială cuprinde opt regiuni de dezvoltare, constituite corespunzător Legii nr. 151/1998, în conformitate cu reglementările europene emise de Eurostat pentru nivelul al doilea de clasificare teritorială – NUTS II (anexa nr. 1) existent în UE.

Pe baza analizării discrepanțelor existente între județele țării în plan economic şi social, au fost identificate inițial trei categorii de localități, care alcătuiesc tipologia zonelor după gradul de dezvoltare, şi anume:

Tipologie zonală	Caracteristici	Zone incluse
Zone tradițional subdezvoltate	– rată înaltă a şomajului; – pondere ridicată a populației ocupate în agricultură; – rată a mortalității infantile mai mare decât media pe țară; – tendința ridicată de emigrare datorită lipsei locurilor de muncă.	Nord-Est: jud. Botoşani şi Vaslui; Sud: jud.Teleorman, Giurgiu, Călăraşi; Sud-Vest: jud.Dolj şi Olt; Nord-Vest: jud.Maramureş şi Bistrița-Năsăud
Zone în declin industrial	– impact foarte puternic al restructurării industriale asupra forței de muncă; – în comparație cu cele subdezvoltate au o situație satisfăcătoare a infrastructurii şi un mediu de afaceri relativ favorabil pentru buna funcționare a mecanismelor pieței; – necesită o atenție specială acordată problemelor sociale generate de restructurarea industrială.	Nord-Est: jud.Suceava; Sud-Est: jud.Brăila şi Buzău; Sud: jud. Dâmbovița; Sud-Vest: jud.Gorj, Dolj şi Olt; Vest: jud.Hunedoara
Zone fragile structural	– dependență a populației ocupate de o singură ramură/subramură industrială sau de o singură mare întreprindere generatoare de pierderi în economie; – intensificarea procesului de restructurare şi retragerea subvențiilor de la stat pot genera transformarea acestora în zone în declin industrial.	Nord-Est: jud.Neamț; Sud-Est: jud.Galați; Sud: jud.Călăraşi: Sud-Vest: jud.Gorj; Nord-Vest: jud.Satu-Mare

Ulterior acestei grupări au fost stabilite şi alte zone vulnerabile, în care factorii ce condiționează dezvoltarea se situează sub anumite praguri critice, clasificate şi monitorizate în prezent astfel:

- *zone de restructurare industrială cu potențial de creştere economică*, detaliate în anexa nr. 3, care delimitează areale cu probleme economice şi sociale (întreprinderi aflate în dificultate, nivel ridicat al şomajului, probleme de poluare a mediului), dar cu potențial de creştere

economică, cărora le sunt adresate măsuri specifice de politică regională pentru diminuarea disparităților inter şi intraregionale;

- *zone defavorizate* (anexa nr. 4), care au o capacitate restrânsă de redresare a economiei, datorată unor situații economice şi sociale foarte grele, respectiv:
  - ponderea şomerilor în totalul resurselor de muncă ale zonei este de cel puțin trei ori mai mare decât cea la nivel național în ultimele trei luni care preced întocmirea documentației;
  - sunt zone izolate, fără mijloace de comunicare, cu o infrastructură slab dezvoltată.

Măsurile adoptate au urmărit revitalizarea economică a acestora prin atragerea de investiții, ca urmare a acordării unor importante facilități fiscale, prin intermediul unor programe speciale, care au promovat: " Dezvoltarea afacerilor ", " Sprijinirea investițiilor ", " Sprijinirea activităților din mediul rural ".

- *zone asistate* (anexa nr. 4), prin care se extinde politica zonelor defavorizate, pe baza elaborării şi derulării unor programe pilot de dezvoltare susținute din Fondul Național de Dezvoltare Regională şi orientate pe domenii şi/sau comunități locale, având ca obiectiv realizarea unei creşteri economice durabile, prin:
- identificarea şi valorificarea punctelor forte ale României, transformându-le în avantaje competitive pe plan internațional;
- concentrarea eforturilor de dezvoltare pe domenii generatoare de bunăstare (ex:servicii, turism);
- stimularea procesului investițional în domeniul public şi privat.

Aspectele de mai sus se regăsesc particularizate la nivelul fiecăreia din cele opt regiuni de dezvoltare ale României, ale căror profiluri economico-sociale sunt sintetizate în anexele 5a-c.

Elementele specifice şi de ansamblu prezentate mai sus reflectă o preocupare constantă, progresivă la nivel național în privința dezvoltării regionale, fundamentată în concordanță cu cerințele UE în domeniu, care va continua, atât din perspectiva integrării României, cât şi ale cerințelor interne în plan regional din ce în ce mai conturate.

În acest context, din punct de vedere al activității bancare, categoria de informații descrise evidențiază un profil complex al mediului în care băncile îşi derulează operațiunile, în funcție de care se poate realiza particularizarea întregii activități desfăşurate, atât din considerente concurențiale, cât şi de profitabilitate.

4. ELEMENTE CARE SUSȚIN NECESITATEA PARTICULARIZĂRII REGIONALE A OFERTEI DE PRODUSE/SERVICII BANCARE DIN ROMÂNIA ŞI PROMOVĂRII UNEI ACTIVITĂȚI PROFITABILE

4.1. Aspecte generale

Pornind de la rezultatele înregistrate de economia românească până în prezent, preocupările actuale şi de perspectivă privind dezvoltarea regională la nivel național şi evoluția internă de până acum a sistemului bancar, principalele elemente care pledează în favoarea adoptării unei strategii regionale în domeniul bancar şi implicit a unor politici similare de produs şi de rețea, pot fi considerate:

- *disparitățile intra şi interregionale*; analiza acestora permite stabilirea elementelor economico-sociale reprezentative în particularizarea regională a ofertei bancare şi a politicii sale de rețea;
- *accentuarea concurenței în domeniul bancar, cu accent pe latura calitativă*, atât în privința gamei de produse/servicii oferite, cât şi a rețelei de unități teritoriale.

Față de gradul de bancarizare încă redus al populației României, se poate considera că asistăm la depăşirea cererii de către oferta de pe piața bancară românească, ceea ce favorizează ca transpunerea în practică a politicii regionale de produs să devină un avantaj concurențial solid pe plan local.

În actualul context concurențial bancar, apreciez că diversificarea produselor, serviciilor şi facilităților oferite, ca atribut esențial al unei activități eficiente, se poate realiza nu extensiv ci intensiv, prin focalizare asupra punctelor forte ale unităților locale ale băncii, ceea ce antrenează întreaga responsabilitate managerială în:

- interpretarea riguroasă a elementelor SWOT regionale, considerând că "o luptă nu trebuie dusă decât pe terenul pe care deții avantajul", şi adoptarea celor mai rentabile şi competitive soluții în derularea activității pe plan local, bazată pe multiplicarea nişelor de produs, prin :
  - identificarea unora noi;
  - concentrarea eforturilor către cele reprezentative din regiune.

Spre deosebire de băncile universale, cele specializate (corporate sau retail) pot obține mai rapid poziții locale dominante, prin perfecționarea ofertei adresate exclusiv segmentului vizat.

- eficientizarea procesului de lansare a produselor/serviciilor prin stabilirea unei relații optime între costul lansării şi flexibilitatea-calitatea produsului/serviciului bancar, în condițiile în care:

- *costurile* lansării unui produs/serviciu bancar competitiv reprezintă o sumă complexă de cheltuieli legate de:
  - ♦ cercetare-dezvoltare, impusă de necesitatea stabilirii elementelor care valorifică cel mai bine punctele forte ale băncii pe plan local;
  - ♦ utilizarea celor mai performante tehnologii, în acelaşi timp şi foarte costisitoare, privind marketingul, publicitatea şi promovarea noului produs/serviciu;
  - ♦ preţul final al noului produs/serviciu (taxe, comisioane, dobânzi) este impus de piaţă, pe principiul " preţul pieţei minus costurile totale reprezintă profitul pe care-l meriţi".
- *flexibilitatea produselor/serviciilor* oferite devine necesară în special în perioadele caracterizate prin devansarea cererii de către oferta din sistem;
- *calitatea totală* constituie un atribut din ce în ce mai reprezentativ pentru un produs/serviciu bancar, criteriu agreat de clienţi tot mai mult în diferenţierea ofertelor băncilor.

- concentrarea exclusivă asupra elementelor regionale cu cea mai mare influenţă favorabilă pentru bancă faţă de mediul concurenţial local, ceea ce poate implica reconfigurarea activităţii în regiune, prin restrângerea/extinderea acesteia corespunzător dezvoltării economice, segmentelor dominante de clienţi, cerinţelor şi particularităţilor sociale (vârstă, grad de instruire şi de ocupare) ale acestora.

Din punct de vedere managerial, consider că promovarea unei activităţi profitabile şi consolidarea poziţiei concurenţiale prin adaptarea regională a prezenţei şi ofertei băncii, presupune parcurgerea a patru faze necesare atât în fundamentarea obiectivelor strategice, cât şi în monitorizarea locală ulterioară, şi anume:

- analiza SWOT a mediului economico-social şi concurenţial;
- stabilirea poziţiei locale/regionale a băncii, urmărind armonizarea oportunităţilor mediului cu punctele forte ale unităţilor sale şi identificarea factorilor de succes;
- elaborarea strategiilor de dezvoltare a activităţii bancare generale şi regionale.

O astfel de abordare permite descentralizarea sistemului de conducere al activităţii instituţiei bancare, dirijat uneori excesiv de la centru, cu influenţă nefavorabilă asupra eficienţei sistemului informaţional şi implicit decizional.

4.2. Factori economico-sociali care determină necesitatea adoptării unor politici bancare regionale de produs şi de reţea

Potenţialul diferit al fiecărei regiuni, asociat cu gradul de dezvoltare al infrastructurii şi cu tipul de economie predominant, determină, atât evidenţierea

unor particularități regionale, cât şi identificarea unor structuri subregionale, formate din județe:

- mai dezvoltate, cu profiluri economice şi sociale similare;
- cu probleme specifice de dezvoltare, respectiv arii de mare sărăcie, arii miniere, arii cu industrie în declin, grupate în cele trei tipologii zonale descrise în capitolul anterior (pct. 3.2), pe fondul unor disparități majore intraregionale, unde județe preponderent agricole coexistă cu cele mai dezvoltate.

Interdependența dintre rezultatele economice şi activitatea bancară face ca fiecare aspect particular local/regional să poată fi transformat într-o oportunitate pentru bancă, valorificată fie într-o nouă abordare strategică locală, fie într-un produs/serviciu care completează sau modifică oferta existentă.

De asemenea, fiecare amenințare locală/regională poate deveni o amenințare pentru unitățile băncii din regiune, pentru poziția ei concurențială locală sau profitabilitatea prognozată.

În acest context, raportarea eficientă la mediu impune cercetarea atentă a componentelor sale, a interacțiunii dintre acestea, precum şi a impactului lor asupra pieței şi implicit asupra activității băncii.

Astfel, apreciez că factorii de mediu, care duc la adaptarea corespunzătoare a politicii de rețea şi la particularizarea ofertei de produse/servicii, alcătuiesc micro şi macromediul instituției bancare, într-o relație ce poate fi sintetizată astfel:

***Factori de mediu*, care la nivelul unităților bancare teritoriale determină:**	
a) *micromediul băncii* :	
• elemente ale mediului extern cu care banca intră în relații pe plan local în activitatea curentă;	– relațiile directe şi permanente pe plan local, *care condiționează atingerea obiectivelor pe termen scurt, mediu şi lung.*
• cuprinde: – *clienții*, cea mai importantă componentă; cunoaşterea cerințelor, comportamentului de cumpărare şi de consum al acestora se află în centrul tematicii cercetărilor de marketing.	– *categoriile din portofoliul de clienți ai băncii*: persoane fizice, sau juridice (agenți economici), segmentați pe criterii demografice.
– *concurenții*, competitori care îşi dispută aceeaşi categorie de clienți, având un rol diferit în raporturile cu aceştia.	– gradul de complexitate al mediului concurențial generat de : obiectivele strategice şi politicile adoptate, stilul de intervenție pe piață, formele de comunicare cu segmentele de clienți, tipurile de produse/servicii oferite, modalitățile de promovare a ofertei.
– *organismele publice*, *organe* de stat şi alte instituții.	– *relațiile* în derularea activității pe plan local.
b) *macromediul băncii* :	
• factori de ordin general, având caracter exogen în raport cu micromediul;	– stabilirea obiectivelor băncii, acționând indirect şi pe termen lung asupra activității acesteia.

Factori de mediu, care la nivelul unităților bancare teritoriale determină:	
• se referă la: *mediul demografic*, include populația aflată în zona de activitate a băncilor, de interes pentru toate instituțiile în domeniu; analiza acestor elemente şi surprinderea tendințelor mediului reprezintă punctul de pornire în evaluarea dimensiunilor cererii şi a particularităților locale a băncii.	– clienții existenți şi potențiali, a căror *segmentare* după vârstă, venituri, grad de ocupare, de pregătire şi alte caracteristici specific locale, evidențiază elementele necesare: ♦ particularizării produselor/serviciilor bancare şi stabilirea ofertei optime pe plan local/regional; ♦ constituirii unui portofoliu de clienți profitabili pentru bancă, pe segmentele vizate prin strategia băncii (retail, corporate, PF autorizate).
mediul economic – cuprinde ansamblul elementelor ce alcatuiesc viața economică a pieței bancare, fiind caracterizat prin: structura pe ramuri a activității economice, nivelul de *dezvoltare* al acestora şi, în ansamblu, gradul de ocupare al forței de muncă;	– elementele necesare unei evaluări corecte, în corelație cu mediul demografic, a potențialului de piață pe care poate conta banca în stabilirea gradului de complexitate al ofertei băncii.
– factorii mediului economic determină *potențialul* pieței locale/regionale şi implicit nivelul concurenței pe plan local;	– gradul de bancarizare local/regional, cu *influență* directă asupra calității portofoliului de clienți al băncii.
– indicatorul specific în analiza mediului economic este PIB/loc, care combinat cu: structura populației ocupate pe sectoare de activitate, rata şomajului, ponderea populației rurale, nivelul veniturilor şi al consumului, formează o imagine complexă a mediului economico-social.	– fundamentarea strategiei generale şi *regionale* a băncii, precum şi politicile sale de produs, de cost şi de rețea.
mediul cultural – include ansamblul elementelor care privesc sistemul de valori, obiceiurile, tradițiile oamenilor în societate;	– *comportamentul* de cumpărare şi de consum de care va trebui să țină seama banca în personalizarea produselor sale.
– *intervine* uneori decisiv în delimitarea segmentelor de piață, în conturarea unei anumite tiplogii a cumpărătorilor; – *exprimă* exigența unei anumite piețe;	– categoriile principale de produse/servicii *dominante* pe plan local/regional, canalele de distribuție cele mai adecvate (electronice, sucursala tradițională), modalitatea optimă de comunicare în relația bancă-client (ghişeu, telefonic, electronic).
– cuprinde şi stilul de viață local, *manifestat* prin activități, interese şi opinii ale populației din regiune.	– predilecția unor anumite categorii ale populației pentru economisire sau consum, *ceea* ce favorizează atragerea de resurse sau efectuarea de plasamente corespunzător tendinței constatate în regiune.

În evoluția factorilor menționați, în special din categoria celor care alcătuiesc macromediul băncii, consider că o contribuție semnificativă în dezvoltarea actuală a regiunilor din România şi implicit în orientarea instituției bancare în stabilirea adecvată a politicilor sale regionale, revine:

- *Întreprinderilor mici şi mijlocii*, al căror număr este în continuă creştere, având un rol tot mai conturat în privința forței de muncă ocupate şi a cifrei de afaceri realizate.

Rezultatele înregistrate în acest domeniu reflectă caracteristicile distincte ale regiunilor, demonstrând o consolidare a specializării industriale a economiei regionale în Nord-Est, Vest, Nord-Vest şi Centru, comparativ cu Sud-Est, Sud şi Sud-Vest, regiuni dominate de activităţi agricole şi Bucureşti-Ilfov cu o pondere reprezentativă a serviciilor.

Corespunzător acestor particularităţi regionale, apreciez că atenţia băncilor se va îndrepta către IMM-urile şi agenţii economici prestatori de servicii, care desfăşoară o activitate profitabilă, în regiunile în care aceştia predomină.

În acest context, gradul de complexitate al produselor specifice adresate acestor segmente de clienţi va fi adaptat nivelului de dezvoltare local.

- *Tehnologiei informaţiei, cercetării-dezvoltării şi serviciilor*, a căror extindere conturează calitatea contextului economic, respectiv infrastructura fizică, volumul şi calitatea forţei de muncă, baza tehnologică, serviciile suport pentru afaceri.

Pentru bancă, dezvoltarea acestor categorii de servicii constituie un indiciu în localizarea regiunilor cu economii urbane dezvoltate, infrastructură adecvată, forţă de muncă calificată şi mediu inovativ, caracteristici întâlnite, în afară de Bucureşti, dominant din acest punct de vedere, cu precădere în oraşele mari cu funcţii regionale: Iaşi, Cluj, Timişoara, Braşov, Constanţa.

Strategia regională a băncii, poate viza în această situaţie atragerea unor segmente de clienţi, în special persoane fizice, din categoria celor mai "sofisticaţi", cărora le pot fi adresate produse/servicii complexe, corespunzător cerinţelor rezultate în urma cercetărilor efectuate.

- *Investiţiilor străine directe*, atrase mai ales de sectorul industrial, în detrimentul agriculturii sau turismului.

Monitorizarea societăţilor străine mari şi a evoluţiei acestora în România, reprezintă un indiciu pentru bancă în adaptarea rapidă a politicilor sale de reţea, prin dezvoltarea activităţii în regiunile vizate de către acestea, în măsura în care activitatea se dovedeşte a fi profitabilă pe plan local.

Asociat evoluţiei economiei româneşti de până acum, disparităţile rezultate între judeţe încep să influenţeze orientarea băncilor în amplasarea unităţilor teritoriale, determinând, la finele anului 2003, concentrarea numerică a acestora în Bucureşti, Centru şi Nord-Vest, pe ultimul loc fiind regiunea Sud-Vest.

Modificările intervenite în acest an la nivelul reţelelor de unităţi teritoriale ale principalelor bănci din România reflectă preocuparea acestora, aflată încă la un nivel incipient, în dezvoltarea unei politici de reţea pe considerente economico-sociale regionale, ca instrument managerial în derularea unei activităţi profitabile.

În condiţiile în care, la nivelul sistemului bancar românesc:

- toate băncile se confruntă cu aceleaşi aspecte economico-sociale interne şi îşi dispută aceleaşi categorii de clienţi pe plan local;

- s-a declanşat, cu rezultate concrete obţinute într-un timp relativ scurt, o transformare calitativă a fenomenului concurenţial, antrenată în primul rând de băncile străine care au stabilită o strategie de consolidare a poziţiei de piaţă în România;
- în general, oferta băncilor putând fi considerată omogenă (aceleaşi categorii principale de produse/servicii oferite) adresată însă unei pieţe eterogene, din punct de vedere al condiţiilor economice şi sociale, consider că segmentarea riguroasă a clientelei şi particularizarea regională a ofertei de produse/servicii adresată acesteia reprezintă un mijloc eficient de contracarare a acţiunilor concurenţei pe termen mediu şi lung.

ANEXE

Anexa nr. 1

Structura administrativă regională a României

NUTS I	**NUTS II Regiune de dez-voltare**	**NUTS III Județe**	**Suprafața totală (kmp)**	**Populația în anul 2002 (număr per-soane)**
România			**238.391**	**21794793**
	1. Nord – Est		**36.850**	**3743242**
		Bacău	6.621	727230
		Botoşani	4.986	462730
		Iaşi	5.476	805330
		Neamț	5.896	575767
		Suceava	8.553	707242
		Vaslui	5.318	464943
	2. Sud – Est		**35.762**	**2867936**
		Brăila	4.766	375898
		Buzău	6.103	500160
		Constanța	7.071	713783
		Galați	4.466	626277
		Tulcea	8.499	255816
		Vrancea	4.857	396002
	3. Sud		**34.453**	**3374916**
		Argeş	6.826	652950
		Călăraşi	5.088	320387
		Dâmbovița	4.054	541431
		Giurgiu	3.526	291784
		Ialomița	4.453	294757
		Prahova	4.716	835745
		Teleorman	5.790	437862
	4. Sud – Vest		**29.212**	**2341074**
		Dolj	7.414	730214
		Gorj	5.602	387335
		Mehedinți	4.933	309183
		Olt	5.498	494707
		Vâlcea	5.765	419635
	5. Vest		**32.034**	**1954713**
		Arad	7.754	462427
		Caraş-Severin	8.520	335936
		Hunedoara	7.063	493760
		Timiş	8.697	662590
	6. Nord – Vest		**34.159**	**2755931**
		Bihor	7.544	603143
		Bistrița-Năsăud	5.355	318315
		Cluj	6.674	689738

NUTS I	NUTS II Regiune de dezvoltare	NUTS III Județe	Suprafața totală (kmp)	Populația în anul 2002 (număr persoane)
		Maramureş	6.304	520635
		Satu-Mare	4.418	374086
		Sălaj	3.864	250014
	7. Centru		**34.100**	**2546639**
		Alba	6.242	385880
		Braşov	5.363	592491
		Covasna	3.710	225724
		Harghita	6.639	330325
		Mureş	6.714	588359
		Sibiu	5.432	423860
	8. Bucureşti – Ilfov		**1.821**	**2210342**
		Ilfov	1.583	275893
		Municipiul Bucureşti	238	1934449

Sursa *: Statistica teritorială 2004.*

Anexa nr. 2

Principalele puncte tari şi puncte slabe ale dezvoltării regionale din România

(Analiza SWOT)

Puncte tari		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicaţii pentru strategie/factori prioritari**
Structură spaţială densă.	În România există 265 centre urbane, cu 12,2mil.locuitori (un centru urban la 1,1 mii km^2).	Condiţii favorabile pentru crearea de pieţe la nivel regional/local şi investiţii într-o strategie de dezvoltare regională.
Nivel uniform de educaţie a capitalului uman.	În diferitele regiuni nu au existat discrepanţe majore în nivelul educaţional al populaţiei.	Necesitatea de a menţine această moştenire pozitivă a fostului sistem, printr-o investiţie egal distribuită în sectorul educaţional.
Atracţii cu potenţial turistic, uniform distribuite în ţară.	Toate regiunile din România au atracţii culturale şi naturale în care se doreşte să se investească puternic.	Dezvoltarea turismului este un factor-cheie pentru dezvoltarea zonelor marginale.

Puncte slabe		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicaţii pentru strategie/factori prioritari**
Migraţia internă.	• Diminuarea populaţiei active, în anumite regiuni, datorată migraţiei interne din ultimii cinci ani.	Regiunile din afara Bucureştiului îşi pierd populaţia tânără, cu un grad mai înalt de educaţie. Aceasta ar putea reprezenta un impediment pentru creşterea echilibrată pe termen lung.
Creşterea discrepanţelor dintre regiuni.	• În 1995, venitul regiunii Bucureşti – Ilfov a fost de 1,73 ori mai mare decât al regi-unii Nord-Est, iar în 2000 a devenit de 3 ori mai mare.	Forţele pieţei, dacă sunt lăsate libere, tind să mărească, cel puţin pe termen scurt, dezechilibrele regionale. De aceea sunt necesare intervenţii publice care să echilibreze situaţia.
Discrepanţe în atragerea Investiţiilor Străine Directe (ISD).	• 46,4% din investiţiile străine directe de până acum s-au concentrat în Bucureşti. Cele mai favorizate 5 judeţe au primit 25,2% din investiţii, restul de 36 atrăgând mai puţin de 2,5% fiecare.	Se creează un efect de „tunel” şi investitorii tind să se concentreze asupra aceloraşi zone, generând astfel un fenomen care se autoîntreţine, de excludere geografică.

Puncte slabe		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicații pentru strategie/factori prioritari**
Inegalități uriaşe în interiorul regiunilor.	• Nivelul şomajului şi dependența de agricultură variază foarte mult în interiorul regiunilor, rata şomajului fiind, de regulă, între 4,7% şi 10,6% iar populația care trăieşte din agricultură deține ponderi cuprinse între 10,8% şi 58,4%.	Necesitatea unor abordări adhoc, adaptate la nivel subregional.

Principalele oportunități şi amenințări ale dezvoltării regionale din România

Oportunități		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicații pentru strategie/factori prioritari**
Cadrul instituțional regional.	ADR-uri create şi funcționale.	S-a creat un canal instituțional, pentru gestionarea politicilor regionale, reflectând de asemenea priorități locale.
Scăderea importanței barierelor naturale şi a granițelor (Dunărea, Bulgaria, Yugoslavia).	Intensificarea comerțului transfrontalier şi investiții sprijinite de UE în coridoarele de transport Pan-European.	Un potențial de creştere, dacă este sprijinit adecvat de infrastructura de transport locală.
Apariția specializărilor regionale în activități productive.	Există tendința regiunilor de specializare în anumite activități productive.	Necesitatea unor măsuri de adaptare a resurselor umane, la cerințele locale ale pieței muncii.
Noi tehnologii (internet şi telecomunicații).	Creşterea accentului pus de companiile europene pe tehnologiile bazate pe internet şi telecomunicații, care favori-zează globalizarea proceselor.	Această dezvoltare tehnologică, dacă este corect sprijinită prin investiții, ar putea facilita o creştere economică echilibrată din punct de vedere geografic.
Necesitatea îmbunătățirii: - legăturilor slabe de transport în cadrul regiunilor;	Infrastructura de transport este concepută astfel încât să conecteze centrele urbane importante, precum şi întreaga țară, cu capitala. Rețeaua de transport între centrele urbane mici şi medii nu este la fel de bine dezvoltată.	Sunt necesare investiții în infrastructura de transport locală, pentru crearea unei piețe a muncii mai bine integrate.

Oportunități		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicații pentru strategie/factori prioritari**
- lipsa utilităților publice de bază.	75,2% din satele româneşti nu au acces la utilitățile publice de bază, cum ar fi alimentarea cu apă, canalizarea, şi nu au sisteme de management al deşeurilor.	Sunt necesare investiții pentru crearea precondițiilor de bază în scopul atragerii afacerilor.

Amenințări		
Aspect strategic	**Fundamentarea aspectului strategic**	**Implicații pentru strategie/factori prioritari**
Posibile şocuri ale pieței muncii la nivel subregional.	Județe afectate de restructurarea întreprinderilor de stat, în privința forței de muncă locale.	Necesitatea păstrării flexibilității în utilizarea criteriilor geografice de alo-care a fondurilor în situația creşterii bruşte şi masive a şomajului în anumite localități.
Intensificarea procesului de marginalizare a zonelor rămase în urmă.	În 32 din 42 județe din România (nivel NUTS 3) rata dependenței a crescut în ultimii 5 ani.	Problemele fiscale şi scăderea investițiilor trebuie compensate prin intervenții publice speciale, pentru a creşte atractivitatea mediului de afaceri.
Primele semne de declin urban.	În 80% din 246 oraşe din România cu o populație sub 150 mii locuitori, populația a scăzut în ultimii 5 ani; 15 oraşe mici şi medii au înregistrat o scădere a populației totale cu mai mult de 5% (de 11,6%) în ultimii 5 ani.	Trebuie acordată prioritate investițiilor în oraşe mici şi medii, care să acționeze ca poli de creştere pentru zonele învecinate.
Concurența altor centre urbane din țările în curs de aderare în atragerea investitorilor.	Majoritatea țărilor din Europa Centrală şi de Est cu care România se află în competiție vor avea acces în următorii ani la o finanțare fără precedent din Fondurile Structurale ale UE şi vor putea investi foarte mult în infrastructura de dezvoltare regională.	Pentru a nu se pierde interesul internațional pentru România, este necesar ca resursele financiare disponibile să se concentreze în investiții care să îmbunătățească mediul de afaceri.

Sursa*: Planul Național de Dezvoltare (PND) 2004-2006.*

Anexa nr. 3

Lista zonelor de restructurare industrială cu potențial de creştere economică
(prelucrare informații PND 2004-2006)

Nord-Est (Bacău, Botoşani, Iaşi, Neamț, Suceava, Vaslui)	→	- zona industrială a Moldovei de Nord-Est: Botoşani, Dorohoi, Dărăbani, Săveni-jud. Botoşani; Suceava, Fălticeni, Rădăuți, Siret- jud.Suceava, Paşcani, Tg.Frumos, Hârlău-jud.Iaşi; Tg. Neamț-jud.Neamț; - zona de industrie complexă a Moldovei Central-Vestice: Bacău, Oneşti, Comăneşti, Moineşti, Buhuşi, Dărmăneşti, Tg.Ocna, Slănic Moldova-jud.Bacău; Piatra-Neamț, Roman, Bicaz, Săvi-neşti-jud.Neamț; localitatea Bârlad – jud.Vaslui inclusă în zona industrială a Subcarpaților de Curbură din Regiunea Sud-Est.
Sud-Est (Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea, Vrancea)	→	- zona industrială a Subcarpaşilor de Curbură: Buzău, Rm.Sărat-jud.Buzău; Tecuci-jud.Galați; Focşani, Adjud, Mărăşeşti, Panciu, Odobeşti-jud.Vrancea; - zona industrială şi de servicii a Dunării de Jos: Galați-jud.Galați, Brăila – jud,Brăila; Tulcea, Măcin, Isaccea-jud.Tulcea.
Sud (Argeş, Călăraşi, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova, Teleorman)	→	- zona industrial-extractivă a Subcarpaților Munteniei: Piteşti, Câmpulung Muscel, Mioveni, Curtea de Argeş, Costeşti, Topoloveni -jud.Argeş; Târgovişte, Moreni, Găieşti, Pucioasa, Titu, Fieni, Mija-jud.Dâmbovița
Sud-Vest (Dolj, Gorj, Mehedinți, Olt, Vâlcea)	→	- zona industrială a Olteniei Centrale: Craiova, Filiaşi, Işalnița-jud.Dolj; Slatina, Caracal, Balş, Scorniceşti, Drăgăneşti-Olt, Piatra-Olt – jud.Olt; Drăgăşani-jud.Vâlcea; - zona industrială a Podişului Mehedinți: Drobeta Tr. Severin, Orşova, Baia de Aramă – jud. Mehedinți; Tg.Jiu, Motru, Rovinari, Bumbeşti, Tg.Cărbuneşti, Novaci, Țicleni-jud.Gorj.
Vest (Arad, Caraş-Severin, Hunedoara, Timiş)	→	- zona industrială a Banatului de Sud şi a Bazinului Petroşani:Hunedoara, Deva, Petroşani, Vulcan, Lupeni, Petrila, Orăştie, Brad, Călan, Simeria, Hațeg, Uricani, Aninoasa-jud.Hunedoara; Reşița, Caransebeş, Bocşa, Oravița, Oțelu Roşu, Anina-jud.Caraş-Severin; Nădrag, Tomeşti, Margina-jud.Timiş; - localitatea Topleț din jud. Caraş-Severin este inclusă în zona industrială a Podişului Mehedinți.

Nord-Vest (Bihor, Bistrița Năsăud, Cluj, Maramureş, Satu Mare, Sălaj)	→	- zona de industrie extractivă a Maramureşului şi de industrie, predominant uşoară a Transilvaniei de Nord: Bistrița, Beclean, Năsăud, Sângeorz Băi – jud.Bistrița-Năsăud; Dej, Gherla-jud.Cluj; Baia Mare, Sighetul Marmației, Borşa, Vişeul de Sus, Baia Sprie, Tg.Lăpuş, Seini, Cavnic-jud.Maramureş; Negreşti Oaş-jud.Satu Mare.
Centru (Alba, Braşov, Covasna, Harghita, Mureş, Sibiu)	→	- zona industrial extractivă a Munților Apuseni: Alba Iulia, Cugir, Sebeş, Aiud, Blaj, Ocna-Mureş, Zlatna, Câmpeni, Teiuş, Abrud, Baia de Arieş-jud. Alba; - zona de industrie complexă a Transilvaniei Centrale: Braşov, Făgăraş, Săcele, Zărneşti, Codlea, Râşnov, Victoria, Rupea-jud.Braşov; Mediaş, Avrig, Agnita, Dumbrăveni, Copşa Mică-jud.Sibiu; M.-Ciuc, Od.Secuiesc, Cristuru-Secuiesc, Vlăhița-jud.Harghita; Sighişoara, Târnăveni, Luduş, Iernut-jud.Mureş; Covasna, Baraolt, Întorsura Buzăului-jud.Covasna.

Anexa nr. 4

Lista zonelor defavorizate şi asistate pe regiuni de dezvoltare

a) Zone defavorizate*)

Regiunea	Zona defavorizată	Judeţul	Localitatea	Perioada de declarare a zonei defavorizate
Nord – Est	1. Zona Comăneşti	Bacău	Comăneşti	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Dărmăneşti	
			Agăş	
	2. Zona Bucovina	Suceava	Cacica	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Gura Humorului	
			Ostra	
			Stulpicani	
			Frasin	
			Fundu Moldovei	
			Pojorâta	
			Breaza	
			Câmpulung Moldovenesc	
			Broşteni	
			Crucea	
			Panaci	
			Şaru Dornei	
			Iacobeni	
			Cârlibaba	
			Vatra Dornei	
			Dorna-Arini	
			Poiana Stampei	
	3. Zona Negreşti	Vaslui	Negreşti	22.10.2001-22.10.2004 (3 ani)
Sud – Est	1. Zona Altân Tepe	Tulcea	Stejaru	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
	2. Zona Nehoiu	Buzău	Nehoiu	22.10.2001-22.10.2004 (3 ani)
	3. Zona Mărăşeşti	Vrancea	Mărăşeşti	22.10.2001-22.10.2004 (3 ani)
	4. Zona Hârşova	Constanţa	Hârşova	19.12.2001-19.04.2004 (3 ani)
Sud	1. Zona Filipeşti	Prahova	Filipeştii de Pădure	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Filipeştii de Târg	
			Măgureni	
	2. Zona Ceptura	Prahova	Ceptura	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
		Teleorman	Zimnicea	15.12.2000-15.12.2010 (10 ani)

Regiunea	Zona defavorizată	Județul	Localitatea	Perioada de declarare a zonei defavorizate
	3. Zona Zimnicea 4. Zona Mizil	Prahova	Mizil	22.10.2001-22.10.2004 (3 ani)
Sud – Vest	1. Zona Albeni	Gorj	Albeni	1.04.1999 – 1.04.2009 (10 ani)
			Târgu Cărbuneşti	
			Roşia de Amaradia	
			Bustuchin	
	2. Zona Schela	Gorj	Schela	1.04.1999 – 1.04.2009 (10 ani)
			Bumbeşti-Jiu	
Sud – Vest	3. Zona Motru Rovinari	Gorj	Cătunele	1.04.1999 – 1.04.2009 (10 ani)
			Motru	
			Glogova	
			Samarineşti	
			Mătăsari	
			Drăgoteşti	
			Câlnic	
			Fărcăşeşti	
			Urdari	
			Negomir	
			Plopşoru	
			Bâlteni	
			Rovinari	
Vest	1. Zona Brad	Hunedoara	Brad	31.12.1998-31.12.2008 (10 ani)
			Baia de Criş	
			Buceş	
			Blăjeni	
			Bucuresci	
			Bulzeşti	
			Băița	
			Criscior	
			Luncoiu de Jos	
			Ribița	
			Tomeşti	
			Vălişoara	
			Vața de Jos	
			Vorța	
			Certej	
	2. Zona Valea Jiului	Hunedoara	Petroşani	31.12.1998-31.12.2008 (10 ani)
			Lupeni	
			Vulcan	
			Uricani	
			Petrila	
			Aninoasa	
	3. Zona Hunedoara	Hunedoara	Hunedoara	16.11.2000-16.11.2005 (5 ani)
			Călan	
			Ghelari	
			Teliucu Inferior	

Regiunea	Zona defavorizată	Județul	Localitatea	Perioada de declarare a zonei defavorizate
	4. Zona Rusca Montană	Caraş-Severin	Rusca Montană	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
	5. Zona Bocşa	Caraş-Severin	Bocşa	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Ocna de Fier	
			Dognecea	
			Lupac	
Vest	6. Zona Moldova Nouă- Anina	Caraş-Severin	Moldova Nouă	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Berzasca	
			Pescari	
			Sichevița	
			Cărbunari	
			Sasca Montană	
			Anina	
			Oravița	
			Ciudanovița	
			Bozovici	
			Prigor	
			Mehadia	
	7. Zona Nădrag	Timiş	Nădrag	22.10.2001-22.10.2004 (3 ani)
Nord – Vest	1. Zona Ştei-Nucet	Bihor	Ştei	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Nucet	
			Drăgăneşti	
	2. Zona Borod-Şuncuiuş – Do-breşti - Vadu Crişului	Bihor	Borod	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Şuncuiuş	
			Dobreşti	
			Vadu Crişului	
	3. Zona Popeşti - Derna – Aleşd	Bihor	Popeşti	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Derna	
			Aleşd	
	4. Zona Ip	Sălaj	Zăuan	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Cosniciu de Jos	
			Cosniciu de Sus	
			Zăuan Băi	
			Ip	
	5. Zona Hida - Surduc- Jibou – Bălan	Sălaj	Hida	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Surduc	
			Jibou	
			Bălan	
	6. Zona Sărmăşag - Chiejd – Bobota	Sălaj	Sărmăşag	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Chiejd	
			Bobota	
	7. Zona Baia Mare	Maramureş	Cicârlău	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
			Tăuții – Măgheruş	
			Baia Mare	
			Baia Sprie	
			Băiuț	
			Cavnic	

Regiunea	Zona defavorizată	Judeţul	Localitatea	Perioada de declarare a zonei defavorizate
			Siseşti	
	8. Zona Borşa Vişeu	Maramureş	Borşa	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
Nord – Vest	9. Zona Rodna	Bistriţa-Năsăud	Rodna	16.08.1999-16.08.2009 (10 ani)
			Şanţ	
			Parva	
			Rebra	
			Lunca Ilvei	
			Maieru	
			Ilva Mică	
			Rebrişoara	
			Feldru	
			Sângeorz-Băi	
Centru	1. Zona Bălan	Harghita	Bălan	31.12.1998-31.12.2008 (10 ani)
	2. Zona Baraolt	Covasna	Baraolt	1.04.1999-1.04.2009 (10 ani)
	3. Zona Apuseni	Alba	Zlatna	14.10.1999-14.10.2009 (10 ani)
			Almaşu Mare	
			Abrud	
			Ciuruleasa	
			Bucium	
			Sohodol	
			Mogoş	
			Roşia Montană	
			Baia de Arieş	
			Bistra	
			Lupşa	
			Salciua	
	4. Zona Cugir	Alba	Cugir	12.12.2000-12.12.2010 (10 ani)
	5. Zona Copşa Mică	Sibiu	Copşa Mică	15.12.2000-15.12.2010 (10 ani)

*) *Sursa: Raport privind analiza activităţii socioeconomice din zonele defavorizate – MDP – iunie 2002.*

b) Zone asistate

Regiunea	Judeţul
Nord- Est	Bacău, Botoşani, Iaşi, Neamţ, Suceava, Vaslui
Sud- Est	Tulcea
Sud	Giurgiu
Vest	Hunedoara, Caraş Severin
Centru	Alba

Anexa nr. 5a

Profilul economico – social al celor opt regiuni de dezvoltare ale României – principalii indicatori

Indicatori	U.M	An	România	Nord-Est	Sud-Est	Sud	Sud-Vest	Vest	Nord-Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
- populaţia	mii.pers.	2002	21794,8	3743,2	2867,9	3374,9	2341,1	1954,7	2755,9	2546,6	2210,3
- suprafaţa	km.^{2}	2002	238391	36850	35762	34453	29212	32034	34159	34100	1821
- densitatea	loc./km.^{2}	2002	91,4	101,6	80,2	98,0	80,1	61,0	80,7	74,7	1213,8
- PIB/loc.	mil.lei/ loc.	2001	52,1	37,4	44,9	41,4	43,8	55,2	48,1	54,7	110,3
- rata şomajului	%	2002	8,4	10,8	10,0	9,2	9,4	6,6	6,8	9,0	3,3
- ponderea populaţiei rurale	%	2002	46,7	59,2	44,7	59,4	55,3	38,3	48,9	41,4	11,1
- structura populaţiei totale pe grupe de vârstă:	%	2002	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- 0-14 ani			17,3	20,1	17,3	17,0	17,2	16,7	17,9	17,3	13,2
- 15-64 ani			63,5	61,4	64,1	61,8	61,8	64,2	64,0	64,7	67,9
- 65 ani şi peste			19,2	18,6	18,6	21,2	21,0	19,1	18,1	18,0	18,9
- structura populaţiei ocupate, din care:	%	2002									
- agricultură/silvicultură			3,5	3,8	5,2	5,6	3,4	3,3	2,5	3,0	1,5
- industrie			41,4	42,6	37,1	45,4	41,9	44,1	44,2	48,9	30,1
- construcţii			6,6	6,3	7,3	6,1	7,2	6,7	5,4	5,8	7,9
- comerţ			12,3	12,0	12,7	10,4	11,2	11,9	12,9	11,7	14,8

***Sursa**: Statistica teritorială 2004.*

Anexa nr. 5b

Profilul economico-social al celor opt regiuni de dezvoltare ale României – repere şi strategii de dezvoltare*)

Regiuni Caracteristici	**Nord-Est**	**Sud-Est**	**Sud**	**Sud-Vest**
Repere economico sociale ale regiunii: - *sectoare economice tradiționale preponderente:*	- agricultura, sector slab dezvoltat.	- agricultura, comerțul, turismul și serviciile; - ramuri industriale, în general puternic afectate de restructurare, respectiv ind. metalurgică, siderurgică și constr. de mașini (jud. Galați, Brăila, Tulcea), sectoare derivate acestora (Buzău), ind. chimică și petrochimică (Brăila, Constanța).	- industria, dominantă în nordul regiunii, prezentă în toate ramurile, cu o pondere majoritară în industria prelucrătoare și extractivă; - agricultura, dominantă în sudul regiunii.	- agricultura (în județele din sudul regiunii); - industria, în special extractivă, chimică și a constr. de mașini.
- *declin accentuat al economiei regiunii, în special în: (înregistrat în perioada de tranziție)*	- industrie.	- transporturi (cu deosebire în jud. Tulcea) și turism (Delta Dunării).	-	-
- *infrastructura:*	- rutieră, învechită și insuficientă.	- edilitară, insuficient dezvoltată, cu un grad ridicat de uzură.	- drumurilor, nesatisfăcătoare; - agricolă, deficitară.	-
- *nivel al șomajului:*	- cel mai ridicat dintre toate regiunile, datorat structurii economice bazată pe o industrie slab competitivă.	- în permanentă creștere, întreținută de restructurarea industrială.	- mai accentuat în industrie, urmare a restructurării/lichidării unor unități industriale importante în economia locală.	- în creștere datorită numărului încă mare al unităților de stat care vor fi restructurate, privatizate sau lichidate.
- *sectoare cu potențial de dezvoltare:*	- turismul (condiții favorabile naturale și istorice insuficient valorificate); - industria (forță de muncă bine calificată, insuficient valorificată); - cercetare-dezv. (centre universitare, institute de cercetare).	- turismul (Delta Dunării și litoralul românesc); - agricultura și viticultura (primul loc în țară privind suprafața viilor pe rod); - industria alimentară (potențial agricol însemnat, nevalorificat corespunzător datorită tehnologiilor învechite de prelucrare a produse-lor agricole); - comerțul exterior (facilitat de existența a trei porturi în regiune: Constanța, Brăila, Galați).	- agricultura (potențial ineficient exploatat, cu o dotare tehnică necorespunzătoare); - industria.	- agricultura, care dispune de terenuri de foarte bună calitate. - industria extractivă.
- *sectoare cu potențial de dezvoltare (continuare):*	- zone de restructurare industrială cu potențial de creștere economică (anexa nr. 3); - zone defavorizate (anexa nr. 4); - regiune integral asistată.	- zone de restructurare industrială cu potențial de creștere economică (anexa nr. 3); - zone defavorizate și asistate (anexa nr. 4)**); - zone libere: Brăila, Constanța Sud-Basarabi, Galați, Sulina.	- zone de restructurare industrială cu potențial de creștere economică (anexa nr. 3); - zone defavorizate și asistate (anexa nr. 4) **); - zona liberă: Giurgiu.	- zone de restructurare industrială cu potențial de creștere economică (anexa nr. 3); - zone defavorizate (anexa nr. 4).
		- județul Constanța, la granița cu Bulgaria.	- județele: Călărași, Giurgiu și	- județele: Dolj, Olt și

Regiuni Caracteristici	Nord-Est	Sud-Est	Sud	Sud-Vest
			Teleorman, la granița cu Bulgaria.	Mehedinți la granița cu Bulgaria și Iugoslavia.
- *tipologia zonelor incluse în regiune:* - *cooperare transfrontalieră:* - *particularități:*	- nivel de dezvoltare foarte scăzut (ultimul loc în ierarhia națio-nală din punct de vedere al PIB); - grad de ruralitate mai mare decât media națională; - cea mai numeroasă populație dintre cele opt regiuni.	- regiune străbătută de numeroase coridoare de transport, cel mai important fiind canalul Dunăre-Marea Neagră, componentă a coridorului european Rhin-Main-Dunăre; - activitate diversificată de servicii, întreținută în special datorită portului Constanța, dominant în zona Balcani, având ca principal concurent portul grecesc Salonic; - se confruntă cu o serie de probleme privind protecția mediului înconjurător (ex.: poluare marină, eroziunea plajelor).	- regiune împărțită în subregiuni: - nord (Argeș, Dâmbovița, Prahova) cu un grad ridicat de industrializare; - sud (Călărași, Giurgiu, Ialomița, Teleorman), zonă tradițional subdezvoltată, cu pondere ridicată a forței de muncă ocupată în agricultură. - dispune de potențial de relansare economică bazat în principal pe poziția geografică (la frontieră și la intersecția drumurilor de tranzit între Asia și Europa de Vest); ieșirea la calea navigabilă; resurse subterane și de apă, potențial agricol și tehnic.	- tendință de îmbătrânire a populației rurale mai pronunțată decât în celelalte regiuni de dezvoltare; - teritoriul regiunii este străbătut de trei drumuri europene dinspre Iugoslavia și Ungaria; - poluare accentuată a tuturor factorilor de mediu (apă, aer, sol, subsol) datorită activității economice; - tendință de retragere în mediul rural a familiilor de șomeri, unde costul vieții este mai redus; - industria alimentară este ramura economică cea mai dezvoltată, în timp ce sectorul IMM este insuficient reprezentat; - regiunea este considerată cu serioase dificultăți economico-sociale.
Strategia dezvoltării regiunii:	- obiectiv global: creșterea standardului de viață al comunității și dezvoltarea durabilă a regiunii; - direcții stabilite: - dezvoltarea întreprinderilor și afacerilor; - dezvoltarea resurselor umane; - promovarea	- priorități de dezvoltare: - IMM; - infrastructura regiunii; - valorificarea potențialului turistic al regiunii (creșterea calității serviciilor, diversificarea ofertei și promovarea acesteia); - diminuarea discrepanțelor între mediul rural și urban; - dezvoltarea resurselor umane; - protecția mediului (diminuarea poluării, combaterea degradării naturale).	- focalizarea domeniilor: industrie și servicii, agricultura și mediul rural, turism, prin măsuri care vizează: - modernizarea și susținerea infrastructurii de dezvoltare; - stimularea creării și dezvoltarea capacității productive; - asistența și consultanță; - cooperare regională, interregională și internațională.	- urmărește dezvoltarea economică și socială a regiunii, având ca: *Obiective* - reducerea impactului negativ al restructurării întreprinderilor de stat asupra regiunii; - sprijinirea procesului de creare a locurilor de muncă permanente în diferite sectoare private de

Regiuni Caracteristici	Nord-Est	Sud-Est	Sud	Sud-Vest
	potențialului de dezvoltare al Regiunii.			activitate; - dezvoltarea infra-structurii fizice; - ameliorarea și menținerea calității mediului în regiune. *Politici* - dezvoltarea sectorului IMM; - îmbunătățirea in-frastructurii turistice; - creșterea competitivității produselor agricole specifice fiecărei zone rurale; - promovarea unor activități alternative în mediul rural; - calificarea și recalificarea resurselor umane; - atragerea investitorilor străini.

**) Prelucrare a informațiilor privind regiunile de dezvoltare preluate de pe site-ul Ministerului Integrării Europene.*

***) stimulează schimburile internaționale și atragerea capitalului străin prin introducerea tehnologiilor noi, sporind astfel posibilitatea de folosire a resurselor naționale.*

Anexa nr. 5c

Profilul economico-social al celor opt regiuni de dezvoltare ale României – repere și strategii de dezvoltare *)

Regiuni Caracteristici	Vest	Nord-Vest	Centru	București-Ilfov
Repere economico sociale ale regiunii: - *sectoare economice tradiționale preponderente:*	- industria, diversificată, cu pondere în industria prelucrătoare, extractivă, siderurgică, metalurgică și constr. de mașini.	- reprezentate aproape toate ramurile industriale.	- reprezentate aproape toate ramurile industriale, județele Brașov și Sibiu fiind tradițional industrializate.	- industrie și servicii în Capitală; - agricultura în județul Ilfov.
- declin accentuat al economiei regiunii, în special în: *(înregistrat în perioada de tranziție)*	- industria extractivă, siderurgică, metalurgică și constr. de mașini.	- industria extractivă, chimică, metalurgică, constr. de mașini.	-	-
- infrastructura:	- comunicării, privind promovarea ind. locale, este deficitară; - de afaceri, dezvoltată în zona liberă Curtici, pentru susținerea activității agenților economici.	-	- tehnologică industrială, învechită.	- de transport în comun, extinsă, dar cu un standard scăzut de calitate.
- nivel al șomajului:	- foarte accentuat, cele mai afectate zonele cu explatări miniere și monoindustriale.	- rate înalte în județele tradițional agrare, cu localități monoindustri-ale și populație ocupată dependentă de o singură activitate.	- întreținut de închiderea unor capacități de producție datorită gradu-lui înalt de poluare, în spe-cial în orașele mono-industriale axate pe pre-lucrarea metalelor și în lo-calitățile din zone miniere.	- semnificativ mai scăzut.

Regiuni Caracteristici	Vest	Nord-Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
- sectoare cu potenţial de dezvoltare:	- industria, agricultura şi turismul, având forţă de muncă bine calificată şi un potenţial turistic şi agricol ridicat.	- turismul (condiţii naturale şi valori etnografice nevalorificate corespunzător); - industria (fiind reprezentate aproape toate ramurile); - agricultura (având un relief diversificat).	- silvicultura (important potenţial silvic); - industria.	- industria, turismul şi serviciile, în Capitală; - agricultura, în zonele rurale din judeţul Ilfov.
Repere economico sociale ale regiunii (continu-are) *- tipologia zonelor incluse în regiune:*	- zone de restructurare industrială cu potenţial de creştere economică (anexa nr. 3); - zone defavorizate şi asistate (anexa nr. 4); - zona liberă Curtici.	- zone de restructurare industrială cu potenţial de creştere economi-că (anexa nr. 3); - zone defavorizate (anexa nr. 4).	- zone de restructurare industrială cu potenţial de creştere economi-că (anexa nr. 3); - zone defavorizate şi asistate (anexa nr. 4).	-
- cooperare transfrontalieră:	- judeţul Arad, la graniţa cu Ungaria şi judeţele Caraş-Severin şi Timiş, la graniţa cu Iugoslavia.	- judeţele Bihor şi Satu-Mare, la graniţa cu Ungaria.	-	-
- particularităţi:	- printre cele mai dezvol-tate regiuni ale ţării , dar care are serioase dispa-rităţi intraregionale ce tind să se accentueze, cel mai ameninţat fiind jud. Hune-doara; - sectorul serviciilor s-a dezvoltat mai puternic	- discrepanţe intra-regionale între judeţele din sudul şi vestul regi-unii (Cluj, Bihor, Satu-Mare) industrializate şi relativ mai dezvoltate economic şi cele din centrul şi estul regiunii (Sălaj, Maramureş,	- cuprinde mai multe tipuri de zone: - dezvoltate economic; - cu probleme de dez-voltare; - montane izolate, cu un grad de şcolarizare redus. - potenţial agricol sub media naţională;	- regiune aparte, alcătuită din capitala ţării şi zonele rurale ale judeţului Ilfov; - poziţionarea geografică a favorizat dezvoltarea unei reţele complexe de transport, de interes major (drumuri naţionale şi magistrale feroviare);

Regiuni Caracteristici	Vest	Nord-Vest	Centru	București-Ilfov
	decât în orice altă regiune (în detrimentul agriculturii); - poluarea nu constituie o problemă majoră a regiunii; - poziție geografică avantajoasă, la intersecția unor importante drumuri europene.	Bistrița-Năsăud).	- probleme de poluare (jud. Sibiu)	- populația ocupată, în special din capitală, are un nivel ridicat de instruire și calificare; - capitala este recunoscută pentru nivelul ridicat al prețurilor pentru serviciile de afaceri (chirii, comunicații); - poluarea atmosferică reprezintă un risc major pentru sănătatea populației; - disparități accentuate al standardului de viață între centrul și periferia capitalei.
Strategia dezvoltării regiunii:	- obiectiv general: creșterea calității vieții prin dezvoltarea economico-socială a regiunii și ameliorarea condițiilor de mediu; - priorități: - dezvoltarea sectorului privat; - valorificarea potențialului turistic al regiunii; - crearea unui cadru favorabil dezvoltării spațiului rural;		- obiectiv global: "ridicarea nivelului de viață al locuitorilor prin dezvoltarea unei economii performante, bazată pe mobilizarea tuturor resurselor fizice și umane, în corelație cu conservarea mediului și a patrimoniului". - direcții de acțiune: - creșterea performanței economice; - ridicarea nivelului de	- obiectivul constă în crearea unei regiuni: - cu o economie modernă, utilizând tehnologii ecologice; - conectată la rețelele europene de transport, cu servicii moderne și eficiente; - cu un mediu nepoluat, atractivă pentru forme diversificate de turism. - priorități:

Regiuni Caracteristici	Vest	Nord-Vest	Centru	București-Ilfov
	- creşterea eficienţei utilizării resurselor umane; - îmbunătăţirea calităţii mediului; - îmbunătăţirea infrastructurii de susţinere a dezvoltării economice şi sociale.		viaţă al locuitorilor; - dezvoltarea durabilă a localităţilor prin conservarea mediului şi patrimoniului.	- creşterea performanţei economice a întreprinderii în regiune; - dezvoltarea unui sistem de comunicaţii şi transport modern performant; - ridicarea nivelului de trai al populaţiei în regiune; - reabilitarea în protejarea factorilor de mediu; - valorificarea superioară a patrimoniului natural şi construit din regiune.

*) *Prelucrare a informaţiilor privind regiunile de dezvoltare preluate de pe site-ul Ministerului Integrării Europene.*



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 208/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

TENDINȚE ÎN EVOLUȚIA SISTEMELOR FISCALE ALE ȚĂRILOR MEMBRE ALE OCDE, UNIUNII EUROPENE ŞI ROMÂNIEI

Iulian VĂCĂREL

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. CONSIDERAȚII GENERALE

În secolul al XX-lea, istoria a consemnat importante mutații în politica fiscală promovată de statele lumii, ca urmare a pregătirii şi purtării de războaie, a izbucnirii de crize economice şi a asanării efectelor acestora, a dezvoltării infrastructurii, a consolidării şi modernizării aparatului administrativ-polițienesc, a inaugurării unor măsuri sociale, ecologice sau de altă natură.

Astfel, începând din anii 1913-1916 în mai multe țări de pe continentul nostru, în locul impozitelor de *tip real,* dominante în evul mediu, ca şi în primele stadii ale epocii moderne, au fost instituite impozite de *tip personal.* Aşezate pe venit şi pe profit, pe avere şi pe circulația acesteia ori pe patrimoniu, impozitele personale făceau posibilă diferențierea sarcinilor fiscale în funcție nu numai de natura şi mărimea materiei impozabile, dar şi de starea civilă a contribuabilului – persoană fizică şi de forma juridică de organizare a firmelor.

Tot în preajma primului război mondial, la taxele de consumație aşezate pe anumite bunuri de larg consum s-a adăugat impozitul pe cifra de afaceri, care se percepea la vânzarea tuturor produselor industriale, indiferent dacă acestea erau destinate consumului, prelucrării industriale sau investițiilor. Cu timpul şi serviciile au devenit obiect al impunerii indirecte. Taxele vamale percepute în unele țări la exportul anumitor produse, iar în altele la import, au căpătat o importanță tot mai mare în alimentarea bugetului de stat, ca şi în protejarea industriei şi agriculturii autohtone.

Nevoile de resurse financiare publice în continuă creştere au făcut necesare instituirea de noi impozite directe şi indirecte şi transformarea unor dări cu caracter excepțional în venituri fiscale permanente.

În anii secolului trecut au avut loc repetate schimbări în structura şi nivelul impozitelor, ca şi în modul de aşezare şi percepere a acestora.

Astfel, în primele decenii ale secolului al XX-lea, în unele țări ființa un singur impozit pe venit care se aplica atât persoanelor fizice cât şi celor juridice, în timp ce în altele existau reglementări distincte adaptate la specificul celor două categorii de contribuabili.

Impunerea directă era, de regulă, proporțională, fiind considerată ca răspunzând mai bine principiului egalității în fața legilor, susținut cu ardoare de adepții doctrinei liberale clasice. În mod frecvent, impunerea se făcea fie în cote diferite în funcție de natura (sursa) obiectului impozabil: proprietăți funciare, exploatări agricole, valori mobiliare, comerț, industrie, bănci, profesii libere, salarii şi pensii etc., fie în aceeaşi cotă fără deosebire.

Este important de menționat că, pe lângă impozitele proporționale stabilite pe grupe de venit (cedule), în unele țări se mai percepea un impozit progresiv pe venitul net din diverse surse, rămas după plata impozitelor elementare

proporționale. Acest impozit se numea, după caz, suprataxă, impozit global, impozit supracotă etc.[1] Contribuția la buget a impozitului complementar progresiv era sensibil mai mică decât aceea a impozitului proporțional.

---

[1] *Pentru ilustrare ne vom referi la impozitele percepute în Anglia, SUA, Franța, Republica Federală Germania şi România.*

În Anglia*, veniturile persoanelor fizice şi ale societăților de persoane erau supuse impozitului pe venit (*Income Tax*), proporțional, şi unui impozit suplimentar (*Surtax*),care era progresiv. La impozitul pe venit impunerea se făcea în mod separat pe cinci cedule (grupe) de venituri, şi anume: cedula A cuprindea veniturile proprietăților funciare şi ale clădirilor, cedula B – veniturile din ocuparea terenurilor, cedula C – dobânzile aferente hârtiilor de valoare emise de stat, cedula D – veniturile din comerț, afaceri, industrie, profesii libere, venituri aferente valorilor mobiliare străine etc., iar cedula E – veniturile din salarii, pensii ş.a. Începând din anul bugetar 1959/1960 impozitul pe venit era de 7 şilingi şi 9 pence la fiecare liră sterlină (adică 38,7%), iar impozitul suplimentar (începând din anul 1950/1951) se percepea în cote variind între 2 şilingi (10%) şi 10 şilingi (50%).*

*Societățile de capital plăteau un impozit pe venit (*Income Tax*) şi un impozit special pe profit (*Profit Tax*) care (începând din 1958) se percepea în proporție de 10% din profit.*

În SUA *(în anul 1964/1965) se percepea un impozit pe veniturile persoanelor fizice (*Individual Income Tax*), care era format dintr-un impozit proporțional de 3%, denumit* Normal Tax*, şi unul progresiv, denumit* Surtax *.*

Până în 1963, cotele impozitului suplimentar variau între 20% şi 91%, pe 1964 între 16% şi 77%, iar începând din 1965 între 14% şi 70%. Indiferent de sursă, toate veniturile persoanelor fizice erau supuse aceloraşi cote de impozit.

Impozitul pe veniturile corporațiilor era format dintr-o cotă, denumită Normal Tax *(de 30% până în anul 1963 şi de 22% din 1964), şi dintr-o cotă suplimentară,* Surtax*, pentru partea din profitul net ce depăşea 25000 de dolari.*

În Franța, începând din 1960, persoanele fizice şi societățile de persoane erau supuse impozitului pe veniturile persoanelor fizice, care era progresiv pe tranşe, în cote variind între 5% şi 65%. În afară de acesta, se mai percepea un impozit complementar proporțional de 6%, având caracter provizoriu, precum şi un vărsământ forfetar asupra salariilor, pensiilor şi pensiilor viagere.

Societățile de capital plăteau un impozit pe venit proporțional (50%), iar asociațiile şi întreprinderile autonome de stat suportau impozitul respectiv într-o cotă mai redusă.

În Republica Federală Germania*, persoanele fizice şi societățile de persoane plăteau un impozit pe venit în cote progresive, variind între 20% şi 60%, iar societățile de capital – un impozit proporțional de 51% pentru beneficiile nedistribuite şi de 15% pentru cele distribuite.*

În România*, legea Vintilă Brătianu din 1923 instituia* şase impozite elementare proporționale pe venit *şi un* impozit pe venitul global *progresiv. Cotele impozitelor proporționale erau diferențiate în funcție de proveniența veniturilor, de persoana care le realiza sau de natura întreprinderilor, astfel: venitul proprietăților agricole se impuneau cu 12% – 24%, venitul proprietăților clădite cu 12% – 20%, veniturile capitalurilor imobiliare cu 8% – 15%, veniturile întreprinderilor comerciale şi industriale cu 8% – 12%, veniturile din salarii cu 4% – 8%, veniturile din profesii libere şi ocupații neimpuse altor impozite cu 5% – 8%. Impozitul global se percepea în cote variind de la 1% la 30%. În anul 1934 impozitul global a fost înlocuit cu* impozitul supracotă *care era tot progresiv, dar nu se mai aplica asupra venitului net global, ci asupra fiecărui venit rămas după plata impozitului elementar proporțional.*

În anii care au urmat după prima conflagrație mondială şi mai cu seamă în perioada crizei economice mondiale din 1929-1933 sindicatele şi forțele politice de stânga au militat pentru participarea populației la finanțarea cheltuielilor publice în continuă creştere în raport cu capacitatea contributivă a fiecărei categorii sociale, pentru uşurarea poverii fiscale de pe umerii muncitorilor. Ca urmare au fost legiferate: salariul minim neimpozabil, impunerea veniturilor în cote progresive pe tranşe, reduceri de impozite pentru anumite sarcini sociale (persoane aflate în întreținerea contribuabilului ş.a.) şi ajutoare sau pensii pentru boală, invaliditate etc.

Redistribuirea veniturilor prin intermediul instrumentelor fiscale şi bugetare o vreme s-a bucurat de sprijinul adepților doctrinei keynesiste, care a fost adoptată ca politică de stat într-o serie de țări mai ales dezvoltate.

Prin anii ’60 şi după aceea, nu puțini economişti, adepți ai doctrinei liberale moderne, s-au pronunțat pentru retragerea statului din activitatea economică, renunțarea la folosirea impozitelor ca instrument de intervenție în economie, înlocuirea impunerii progresive a veniturilor persoanelor fizice cu impunerea proporțională, reducerea cotelor de impunere etc.

În orientarea politicilor fiscale un loc important, mai ales în cea de-a doua jumătate a secolului al XX-lea, au avut organizațiile regionale: Comunitățile Economice Europene (devenite ulterior Uniunea Europeană), Asociația Europeană a Liberului Schimb, CEFTA, NAFTA ş.a. şi organismele internaționale: GATT (ulterior Organizația Mondială a Comerțului), Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț şi Dezvoltare ş.a.

În acest context, se cuvin amintite măsurile de liberalizare a comerțului între țările membre ale uniunilor vamale; scutirea de taxe vamale a mărfurilor originare din țările membre ale uniunilor economice regionale şi promovarea unei politici vamale comune în relațiile cu țările terțe; adoptarea unor reglementări comunitare în materie de impozite indirecte (taxa pe valoarea adăugată şi unele accize) menite să favorizeze buna funcționare a pieței unice; instituirea de reguli obligatorii pentru țările membre ale Acordului General pentru Tarife Vamale şi Comerț (Organizația Mondială a Comerțului) cu privire la regimul compensării la frontiere, reglementarea ajutoarelor de stat sub forma subvențiilor (ajutoarelor) din fonduri publice şi a avantajelor fiscale etc.

2. MUTAȚII INTERVENITE ÎN NIVELUL FISCALITĂȚII ŞI ÎN STRUCTURA IMPOZITELOR PERCEPUTE ÎN ȚĂRILE MEMBRE ALE OCDE, ÎN PERIOADA 1965-2002

Factorii endogeni şi exogeni de mai sus s-au reflectat în nivelul şi structura veniturilor fiscale de o manieră diferită de la o țară la alta în decursul secolului trecut.

Pentru comparații internaționale, vom folosi gradul general de fiscalitate, calculat ca raport între veniturile fiscale totale (impozite, taxe şi contribuții sociale) şi produsul intern brut.

În perioada 1965-2002, pentru care dispunem de date oficiale[1], fiscalitatea medie a celor 30 de țări membre ale OCDE a crescut de la 25,8% la 36,3%, adică cu 10,5 puncte procentuale. Tendința de creştere a indicatorului respectiv variază însă sensibil de la o regiune la alta, şi anume: de la 25,2% la 26,1% (sau cu 0,9 p.p.) în țările OCDE ale Americii de Nord (SUA, Canada şi Mexic); de la 21,3% la 29,1% (sau cu 7,8 p.p.) în țările OCDE din regiunea Pacificului (Australia, Noua Zeelandă, Japonia şi Republica Coreea) şi de la 26,5% la 38,9% (sau cu 12,4 p.p.) în țările OCDE din Europa. Aşadar, decalajul mediu de fiscalitate a crescut de la 5,2 p.p. la 12,8 p.p., adică de aproape 2,5 ori, datorită mai ales politicilor fiscale mai agresive promovate de țările europene. În cadrul țărilor OCDE din Europa, cele mai mari creşteri de fiscalitate se localizează în țările membre ale Uniunii Europene.

În timp, ritmul mediu de creştere a fiscalității a manifestat o oarecare tendință de încetinire. Astfel, în perioada 1965-1975, pe ansamblul țărilor OCDE ponderea taxelor şi contribuțiilor sociale în produsul intern brut a crescut cu 4,5 p.p.

„Până la primul şoc petrolier (1973-1974) creşterea puternică şi aproape neîntreruptă a veniturilor reale a făcut posibilă majorarea nivelului impozitelor în toate țările membre ale OCDE fără să provoace rezistențe politice importante. Deoarece veniturile persoanelor fizice creşteau în termeni reali, majorarea impozitelor pe venit a fost probabil mai puțin remarcată. Dacă a fost remarcată, creşterea impozitelor a fost în ansamblu acceptată în virtutea unui consens, mai ales în țările europene cele mai bogate, în favoarea statului providență, ceea ce a permis şi majorarea cotizațiilor pentru securitatea socială, fără să genereze proteste prea mari"[2].

---

[1] *OECD,* Revenue Statistics 1965 – 2003*, edition 2004, table 3.*

[2] *OCDE,* Revenue Statistics 1965 – 2003*, p. 44.*

În decada următoare – 1975-1985 – nivelul fiscalităţii generale (globale) a crescut cu 3,3 puncte procentuale. Pe la jumătatea anilor '70, încetinirea creşterii veniturilor reale a fost însoţită de creşterea şomajului, ceea ce a limitat capacitatea guvernelor de a-şi procura venituri. *„ … Din momentul în care veniturile reale disponibile ale electoratului au încetat să mai crească mult, majorarea impozitelor a suscitat mai frecvent protestele contribuabililor… Cu toate acestea, de la declanşarea recesiunii profunde care a urmat celui de al doilea şoc petrolier (1980) guvernele ţărilor europene au fost obligate să sporească impozitele pentru finanţarea majorării cheltuielilor pentru securitatea socială şi să acţioneze pentru ţinerea sub control a apariţiei de deficite bugetare potenţial explozive*[1]*."*

În perioada 1985-1995, gradul de fiscalitate generală a crescut cu 2,3 puncte procentuale. *„Aceasta a fost decada mai multor «revolte fiscale», care nu au avut loc neapărat în ţările cu cele mai ridicate cote de impunere. Rezistenţa electoratului la noile majorări de impozite poate explica faptul că ponderile impozitelor în PIB au scăzut în 11 ţări membre ale OCDE. De pe la jumătatea anilor '80, majoritatea ţărilor membre ale OCDE au redus sensibil cotele impozitelor pe veniturile persoanelor fizice şi pe profiturile societăţilor, însă incidenţa asupra veniturilor publice a importantelor reforme fiscale înfăptuite a fost totuşi limitată în măsura în care, în acelaşi timp, baza acestor impozite a fost lărgită prin restrângerea sau suprimarea deducerilor fiscale"*[2].

În intervalul 1995-2002, gradul de fiscalitate pe ansamblul ţărilor membre ale OCDE a înregistrat o creştere cu numai 0,3 puncte procentuale. *„Rezultatele înregistrate pe anii 2001 şi 2002 şi cele previzibile pe 2003 sugerează faptul că la începutul secolului XXI, media (neponderată) a ratei de impozitare în OCDE este posibil să fi încetat să mai crească."*[3]

În spatele cifrelor medii ale fiscalităţii pe total OCDE şi pe continente (regiuni) se ascund mari discrepanţe între ţările membre.[4] Pentru ilustrare, arătăm că, în anul 1965, cele mai scăzute rate ale fiscalităţii se înregistrau în Turcia (10,6%), Spania (14,7%), Portugalia (15,8%), Elveţia (19,6%) şi Grecia (19,9%), iar cele mai ridicate în Suedia (35,0%), Franţa (34,5%), Austria (33,9%), Olanda (32,8%), Germania (31,6%), Belgia (31,1%) şi Finlanda (30,4%). Fiscalitatea în Suedia era, aşadar, de 3,3 ori mai ridicată decât cea din Turcia.

Douăzeci de ani mai târziu (adică în 1985), cele mai joase rate ale fiscalităţii se înregistrau în Turcia (15,4%), Republica Coreea (16,0%), Mexic (17,0%), SUA (25,6%), Elveţia (25,8%) şi Portugalia (26,6%), iar cele mai ridicate în Suedia (48,2%), Danemarca (47,4%), Luxemburg (45,1%), Franţa

---

[1] *Ibidem.*
[2] *Ibidem.*
[3] *Ibidem.*
[4] *Sursa datelor:* Revenue Statistics 1965-2003*, OCDE 2004, table 3.*

(43,8%), Norvegia (43,1%) şi Olanda (42,8%). Fiscalitatea în Suedia era de 3,1 ori mai accentuată decât în Turcia.

În anul 2002, cele mai reduse ponderi ale veniturilor fiscale în produsul intern brut erau localizate în Mexic (18,1%), Republica Coreea (24,4%), Japonia (25,8%), SUA (26,4%) şi Irlanda (28,4%), iar cele mai ridicate în Suedia (50,2%), Danemarca (48,9%), Belgia (46,4%); Finlanda (45,9%), Austria şi Franța (44,0%). Decalajul dintre gradul de fiscalitate realizat în Suedia era de 2,8 ori mai mare decât cel din Mexic.

Diferențele mari de fiscalitate de la o țară la alta se explică, pe de o parte, prin gradele diferite de dezvoltare economică a acestora, iar pe de alta, prin politicile promovate de autoritățile publice în relațiile cu populația: de satisfacere într-o largă măsură, din fondurile publice a nevoilor sociale (educație, sănătate, securitate socială, cultură) ale cetățenilor sau de acoperire numai parțială a acestora, adică în parteneriat public-privat.

Țările industrializate au o capacitate mai mare de finanțare a obiectivelor considerate de interes public decât cele aflate pe trepte inferioare de dezvoltare. Tabelul nr. 1 arată cât din produsul intern brut realizat în anul 2003, de un număr de cinci țări dezvoltate şi cinci mai puțin dezvoltate, rămâne acestora după plata impozitelor, taxelor şi contribuțiilor sociale pentru consum, investiții şi alte nevoi private, inclusiv pentru economisire.

Tabelul nr. 1

Produsul intern brut realizat şi cel rămas după plata impozitelor, în medie pe un locuitor, în dolari SUA, în anul 2003

Țări membre ale Uniunii Europene cu cel mai mare PIB mediu pe locuitor				
Țara	**PIB realizat**	**Grad de fiscalitate (%)**	**Total impozite**	**PIB rămas după plata impozitelor**
Luxemburg	59143	40,9	24189	34954
Danemarca	39332	47,6	18722	20610
Irlanda	38487	29,0	11161	27326
Suedia	33676	50,2	16906	16770
Olanda	31532	37,5	11825	19707
Țări membre ale Uniunii Europene cu cel **mai mic** PIB mediu pe locuitor				
Polonia	5487	33,3	1827	3660
Ungaria	8169	39,0	3186	4903
Republica Cehă	8794	36,0	3166	5628
Portugalia	14161	35,1	4971	9190
Grecia	15608	35,1	5478	10130

Sursa: calculat pe baza datelor din *Human Development Report 2005*, published for the United Nations Development Programme, table 14 şi din *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995-2004*, European Commission Doc. TAXUD E_4/2006/Doc.3201, p. 215.

Din datele de mai sus, rezultă că, în țările dezvoltate, partea rămasă din PIB după achitarea obligațiilor fiscale către autoritățile centrale, regionale şi locale, fiind mult mai mare decât în țările mai puțin dezvoltate, acoperă nevoile de consum, de investiții şi alte destinații private şi realizarea de economii.

Bunăoară, partea din PIB rămasă după plata impozitelor, taxelor şi contribuțiilor sociale, medie pe un locuitor, în Luxemburg, a întrecut, în anul 2003, de 2,2-6,4 ori întregul produs intern brut realizat în Polonia, Ungaria, Republica Cehă, Portugalia sau Grecia. La fel în Olanda, produsul intern brut mediu pe locuitor, rămas după plata obligațiilor fiscale (care este cu 43,6% mai mic decât cel luxemburghez), a întrecut de 1,3-3,6 ori pe cel produs în fiecare din cele cinci țări menționate mai sus.

România, cu un PIB mediu pe locuitor şi mai modest decât al țărilor mai sus citate (de 2619 de dolari la cursul oficial al dolarului şi de 7277 de dolari la paritatea puterii de cumpărare), dispune de resurse şi mai limitate pentru acoperirea nevoilor private.

Cuantumul impozitelor percepute de la persoane fizice şi juridice este influențat şi de politica statului în ceea ce priveşte finanțarea cheltuielilor cu caracter social. Unele state îşi asumă sarcina suportării, pe seama resurselor publice, a celei mai mari părți a cheltuielilor pentru învățământ, sănătate, cultură etc., în timp ce altele susțin efortul reclamat de aceste cheltuieli împreună cu beneficiarii acestora.

Un loc important în cheltuielile cu caracter social ocupă cele pentru ocrotirea sănătății, după cum rezultă din tabelul nr. 2.

Din datele prezentate în acest tabel, se desprinde concluzia că efortul pentru ocrotirea sănătății variază extrem de mult de la o țară la alta, în funcție de gradul de dezvoltare economică a fiecăreia, ca şi de alți factori. În anul 2002, spre exemplu, acesta a variat între 14,6% din PIB în SUA şi 5,0% în Republica Coreea, şi, respectiv, între 5274 de dolari în medie pe un locuitor în SUA şi 420 de dolari în Turcia. Disparități la fel de mari între țări apar şi în ceea ce priveşte proporția în care cheltuielile totale pentru sănătate sunt finanțate din fonduri publice şi fonduri private. Într-o serie de țări dezvoltate sau mai puțin dezvoltate fondurile publice acoperă peste trei pătrimi din totalul acestora, în timp ce alte țări consacră acestei destinații mai puțin de 60%. Din prima categorie fac parte, spre exemplu, Republica Cehă (91,4%), Slovacia (89,4%), Luxemburg (85,4%), Suedia (85,3%), Norvegia (83,5%), Regatul Unit (83,4%), Danemarca (82,9%), Japonia (81,7%), Estonia (76,3%), Germania (78,5%), Franța (76,0%) ş.a., iar din cea de a doua categorie: SUA (44,9%), Mexic (44,9%), Grecia (52,9%), Republica Coreea (52,9%), Elveția (57,9%) ş.a.

România, asemenea altor țări în tranziție, a utilizat pentru sănătate, în 2002, 6,3% din produsul intern brut, adică 469 de dolari în medie pe un locuitor, din care

65,9% au fost suportate din fonduri publice şi 34,1% din fonduri private. În țara noastră, efortul mediu pe locuitor pentru ocrotirea sănătății a fost apropiat de cel realizat de Letonia (477 de dolari), Bulgaria (499 de dolari), Federația Rusă (535 de dolari) şi Lituania (549 de dolari) şi de 4,7-5,3 ori mai mic de cel făcut de țările dezvoltate ale Uniunii Europene.

Eforturile țărilor membre ale OCDE pentru educație, ca pondere în produsul intern brut, şi, respectiv, în cheltuielile publice sunt prezentate în tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 2

Cheltuielile totale pentru sănătate: pondere în PIB, mărime medie pe un locuitor în dolari SUA, finanțate din surse publice şi, respectiv, din surse private, în procente față de total, în anul 2002

Țara	Total cheltuieli pentru sănătate		Finanțate din surse	
	Pondere în PIB (%)	Medii pe locuitor în $ SUA	Publice % din total	Private % din total
SUA	14,6	5274	44,9	55,1
Elveția	11,2	3446	57,9	42,1
Germania	10,9	2817	78,5	21,5
Franța	9,7	2736	76,0	24,0
Norvegia	9,6	3409	83,5	16,5
Canada	9,6	2931	69,9	30,1
Grecia	9,5	1814	52,9	49,1
Portugalia	9,3	1702	70,5	29,5
Suedia	9,2	2512	85,3	14,7
Belgia	9,1	2515	71,2	28,8
Danemarca	8,8	2583	82,9	17,1
Olanda	8,8	2564	65,6	34,4
Slovenia	8,3	1547	74,9	25,1
Japonia	7,9	2133	81,7	18,3
Ungaria	7,8	1078	70,2	29,8
Regatul Unit	7,7	2160	83,4	16,6
Austria	7,7	2220	69,9	30,1
Italia	7,7	2166	75,6	24,4
Finlanda	7,3	1943	75,7	24,3
Irlanda	7,3	2367	75,2	24,8
Republica Cehă	7,0	1118	91,4	8,6
Turcia	6,5	420	65,8	34,2
Luxemburg	6,2	3066	85,4	14,6
Mexic	6,1	550	44,9	55,1
Polonia	6,1	657	72,4	27,6
Lituania	5,9	549	72,6	27,4
Slovacia	5,9	723	89,4	10,6
Letonia	5,1	477	64,1	35,9

Țara	Total cheltuieli pentru sănătate		Finanțate din surse	
	Pondere în PIB (%)	Medii pe locuitor în $ SUA	Publice % din total	Private % din total
Estonia	5,1	604	76,3	23,7
Republica Coreea	5,0	982	52,9	47,1

Notă: țările au fost ierarhizate în ordinea descrescândă a ponderii cheltuielilor pentru sănătate în produsul intern brut, realizat în 2002.

Sursa datelor: *The World Health Report 2005*, World Health Organization.

Tabelul nr. 3

Cheltuielile publice pentru educație, ca pondere în PIB, şi, respectiv, în totalul cheltuielilor publice, ale țărilor membre ale OCDE, în anul 2000

în procente

Nr. crt.	Țara	Cheltuieli publice pentru educație		Nr. crt.	Țara	Cheltuieli publice pentru educație	
		în % din PIB	în % din total chelt. publice			în % din PIB	în % din total chelt. publice
1	SUA	4,8	15,5	16	Regatul Unit	4,5[1]	11,4[1]
2	Elveția	5,5[1]	15,2[1]	17	Austria	5,8	15,1
3	Germania	4,5	9,9	18	Italia	4,5[1]	9,5[1]
4	Franța	5,9[1]	11,5[1]	19	Finlanda	6,1[1]	12,5[1]
5	Norvegia	6,8	16,2	20	Irlanda	4,4	10,7
6	Canada	5,4	…	21	Republica Cehă	4,4	9,7
7	Grecia	3,7[1]	7,0	22	Turcia	…	…
8	Portugalia	5,6[1]	12,8[1]	23	Luxemburg	3,7[1]	8,5
9	Suedia	7,8[1]	13,6[1]	24	Mexic	4,4[1]	22,6[1]
10	Belgia	5,9[1]	11,6	25	Polonia	5,2	12,2
11	Danemarca	8,2	15,3	26	Lituania	…	…
12	Olanda	4,8[1]	10,4	27	Slovacia	4,3[1]	13,8
13	Slovenia	…	…	28	Letonia	5,9	…
14	Japonia	3,5	10,5	29	Estonia	7,5[1]	…
15	Ungaria	5,0	14,1	30	Republica Coreea	3,8	17,4

Notă: [1] datele se referă la anul 1999;
… – lipsă date

Sursa: *Global Education digest 2003*, UNESCO Institute for Statistics, Montreal, 2003, table 7.

Potrivit informațiilor furnizate de UNESCO, cele mai mari eforturi pentru educație, din fonduri publice, în raport cu produsul intern brut fac Danemarca (8,2%), Suedia (7,8%), Estonia (7,5%), Norvegia (6,8%) şi Finlanda (6,1%), adică țările nordice, iar cele mai modeste Japonia (3,5%), Luxemburg (3,7%),

Grecia (3,7%) şi Republica Coreea (3,8%). România (cu 3,5% din PIB) face parte din grupul țărilor europene care rezervă o parte mică dintr-un produs intern brut mediu pe locuitor dintre cele mai reduse de pe continent.

Nu puține țări puternic dezvoltate – Franța, Belgia, Austria, Elveția, SUA ş.a. – participă la finanțarea cheltuielilor pentru educație în parteneriat public-privat.

Este interesant de urmărit mutațiile intervenite în structura veniturilor fiscale ale țărilor membre OCDE în perioada de referință. A se vedea tabelul nr. 4.

Tabelul nr. 4

Structura veniturilor fiscale pe ansamblul OCDE în perioada 1965-2002 (ani selecționați)

în procente față de total

	1965	1975	1985	1995	2002
Impozite pe veniturile persoanelor fizice	26,1	29,7	29,7	27,0	26,0
Impozite pe profitul societăților	8,8	7,6	8,0	8,0	9,3
Cotizații pentru securitate socială	18,0	22,2	22,2	24,8	25,4
din care:					
- în sarcina salariaților	5,8	7,2	7,5	8,4	8,3
- în sarcina angajatorului	10,0	13,8	13,3	14,3	14,6
Impozite pe salarii şi forța de muncă	1,0	1,3	1,2	0,9	1,0
Impozite pe avere (patrimoniu)	7,8	6,3	5,2	5,5	5,5
Impozite generale pe consum	13,5	14,5	16,4	17,7	18,7
Impozite pe anumite bunuri şi servicii	24,1	17,6	16,2	13,0	11,3
Alte impozite	0,7	0,8	1,1	3,1	2,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: *Revenue Statistics 1965 – 2003*, OECD 2004, tables 11, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 29 şi 31.

Ponderea impozitelor pe veniturile persoanelor fizice, pe profitul societăților, pe salarii şi forța de muncă, luate împreună, în totalul veniturilor fiscale realizate pe ansamblul OCDE, a crescut de la 35,9% în 1965 la 38,9% în 1985, adică cu 3 puncte procentuale. În deceniul care a urmat – 1985-1995 – ponderea acestora, după o scădere de 3 p.p., a revenit la nivelul anului 1965; în anii perioadei 1995 – 2002, a avut loc o creştere de numai 0,4 p.p. Este interesant de remarcat faptul că în anii în care a avut loc diminuarea ponderii impozitelor pe profitul societăților, golul produs de această involuție, legată în mare măsură de cele două şocuri petroliere, a fost compensat de creşterea ponderii impozitelor pe veniturile persoanelor fizice.

Ponderea contribuțiilor pentru securitate socială a avut o evoluție continuu ascendentă, materializată într-o creştere de 7,7 p.p. în intervalul 1965-2002.

Impozitele pe avere (patrimoniu) şi-au diminuat ponderea, în perioada de referință, de la 7,8% la 5,5%, adică cu 2,3 p.p.

Impozitele generale şi speciale pe consum, luate împreună, şi-au diminuat în mod sistematic ponderea de la 37,6% în 1965 la 30,0% în 2002, adică cu 7,6 p.p.

În urma măsurilor luate în perioada de referință, impozitele directe realizate pe ansamblul țărilor membre ale OCDE şi-au sporit contribuția în totalul veniturilor fiscale cu 5,2 puncte procentuale, în timp ce impozitele indirecte şi-au diminuat aportul în aceeaşi măsură. În anul 2002, impozitele directe, alcătuite din impozite, taxe şi contribuții sociale, au procurat două treimi din totalul veniturilor fiscale, iar cele indirecte o treime.

Chiar şi în condițiile eliminării din calcul a contribuțiilor sociale, impozitele directe continuă să dețină mai mult de jumătate din totalul veniturilor fiscale, şi anume: 53,3% în 1965, 57,7% în 1975, 56,7% în 1985, 55,0% în 1995 şi 56,0% în 2002, iar impozitele indirecte diferența până la 100,0*. În decursul celor 37 de ani, ponderea impozitelor directe (exclusiv contribuțiile sociale) în totalul veniturilor fiscale a crescut cu 6,7 p.p., în timp ce ponderea impozitelor indirecte s-a micşorat în mod corespunzător.*

Aşadar, *datele referitoare la structura veniturilor fiscale, în decursul perioadei 1965-2002, infirmă alegația celor care susțin că impozitele indirecte ar manifesta tendință de creştere. Dimpotrivă, acestea sunt în scădere.*

3. EVOLUȚII ALE IMPOZITELOR PERCEPUTE ÎN ȚĂRILE MEMBRE ALE UNIUNII EUROPENE, ÎN PERIOADA 1995-2006

În cele ce urmează, vom restrânge sfera investigațiilor de la OCDE, care numără 30 de țări membre, la Uniunea Europeană care (din 2004) cuprinde 25 de țări şi la care urmează să i se alăture încă două (România şi Bulgaria) de la 1 ianuarie 2007. Datele referitoare la spațiul comunitar, furnizate de statistica Uniunii Europene, prezintă avantajul că include şi anii 2003-2004 care nu figurează în statistica OCDE disponibilă.

Deşi între datele UE şi cele ale OCDE există unele diferențe, determinate de metodologiile după care au fost stabilite, acestea nu alterează concluziile care se degajă din analiza lor. (De altfel, deosebiri metodologice de prelucrare există şi în seria datelor OCDE referitoare la perioada 1965-2002).

Iată cum a evoluat *gradul de fiscalitate* pe ansamblul celor 25 de țări membre ale Uniunii Europene şi separat pe cele 15, primite în organizație până în 2003, şi, respectiv, 10 admise în 2004 (a se vedea tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5

Ponderea veniturilor fiscale totale (impozite, taxe şi contribuții sociale) în produsul intern brut, în țările membre ale Uniunii Europene, în perioada 1995-2004, ani selecționați

în procente

Țara	PIB mediu pe locuitor realizat în 2003 în $ SUA	1995	2000	2004	Media perioadei 1995-2004	Rata medie anuală de creştere în 1995-2004	Diferențe 2004 față de 1995 în p.p.
I. Țări primite în Uniunea Europeană până în anul 2003							
1. Luxemburg	59143	42,4	40,4	40,1	41,1	-0,5	-2,3
2. Danemarca	39332	48,8	49,4	48,8	48,8	-0,3	0,0
3. Irlanda	38487	33,1	31,6	30,2	31,1	-1,6	-2,8
4. Suedia	33676	49,0	53,4	50,5	51,4	-0,1	1,5
5. Olanda	31532	40,5	41,5	37,8	39,7	-1,1	-2,7
6. Austria	31289	41,3	42,8	42,6	43,2	0,2	1,3
7. Finlanda	31058	45,6	47,7	44,3	45,9	-0,4	-1,3
8. Regatul Unit	30253	35,4	37,4	36,0	36,1	0,2	0,7
9. Franța	29410	42,7	44,1	43,4	43,7	-0,1	0,7
10. Germania	29115	39,8	41,9	38,7	40,3	-0,4	-1,1
11. Belgia	29096	43,8	45,2	45,2	45,0	0,2	1,4

Țara	PIB mediu pe locuitor realizat în 2003 în $ SUA	1995	2000	2004	Media perioadei 1995-2004	Rata medie anuală de creştere în 1995-2004	Diferențe 2004 față de 1995 în p.p.
12. Italia	25471	40,1	41,8	40,6	41,7	-0,2	0,6
13. Spania	20404	32,7	33,9	34,6	33,5	0,5	1,9
14.Grecia	15608	32,6	37,9	35,1	35,7	1,1	2,4
15.Portugalia	14161	31,9	34,3	34,5	33,7	0,9	2,6
UE-15 medie ponderată		39,8	41,3	39,6	40,4	-0,2	-0,2
UE-15 medie neponderată		40,0	41,5	40,2	40,7	-0,1	0,2
II. Țări primite în Uniunea Europeană în anul 2004							
1.Cipru	14786	26,9	30,5	34,1	29,7	3,0	7,2
2.Slovenia	13909	40,2	38,5	39,7	39,0	0,1	-0,6
3.Malta	12157	27,6	28,3	35,1	29,3	3,0	7,6
4.Republica Cehă	8794	36,2	34,4	36,6	35,2	0,2	0,4
5.Ungaria	8169	41,6	39,2	39,1	39,5	-0,5	-2,6
6.Estonia	6713	37,9	32,6	32,6	34,1	-1,7	-5,3
7.Slovacia	6033	40,5	33,2	30,3	34,6	-3,1	-10,1
8.Polonia	5487	38,5	34,2	32,9	35,3	-1,7	-5,6
9.Lituania	5274	28,6	30,0	28,4	29,6	-0,6	-0,2
10.Letonia	4771	33,6	29,5	28,6	30,8	-2,1	-5,0
UE-10 medie ponderată		38,0	34,7	34,5	35,6	-1,0	-3,5
UE-10 medie neponderată		35,2	33,1	33,7	33,7	-0,4	-1,4
UE-25 medie ponderată		39,7	41,0	39,3	40,2	-0,3	-0,4
UE-25 medie neponderată		38,1	38,1	37,6	37,9	-0,2	-0,5

Notă: țările au fost ierarhizate în ordinea descrescândă a produsului intern brut mediu pe locuitor, realizat în anul 2003, în dolari SUA.

Sursa datelor: *Human Development Report 2005*, published for the United Nations Development Programme, table 14; European Commission, *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995-2004*, Doc. TAXUD E_4/2006/Doc.3201, p. 215.

Din datele prezentate, rezultă că fiscalitatea în UE-15 a înregistrat o uşoară diminuare în 2004 față de 1995 (-0,2 p.p.) ca medie ponderată şi o creştere nesemnificativă (0,2 p.p.) ca medie neponderată. În schimb, fiscalitatea în UE-10 a scăzut atât ca medie ponderată (-3,5 p.p.), cât şi ca medie neponderată (-1,4 p.p.). Pe ansamblul celor 25 de țări membre ale UE, fiscalitatea medie pe locuitor a înregistrat o uşoară diminuare (-0,4 p.p. ca medie ponderată şi -0,5 p.p. ca medie neponderată).

În anul 2004, țările cu cea mai ridicată fiscalitate au fost: Suedia (50,5%), Danemarca (48,8%), Belgia (45,2%), Finlanda (44,3%) şi Franța (43,4%), membre vechi ale Uniunii Europene, iar cea mai redusă fiscalitate s-a înregistrat în Lituania (28,4%), Letonia (28,6%), Slovacia (30,3%), Estonia (32,6%) şi Polonia (32,9%), toate cinci aparținând ultimului val, care a avut loc în mai 2004.

În perioada de referință, cele mai mari creşteri ale fiscalității s-au înregistrat în: Cipru (cu 7,2 p.p.), Malta (7,6 p.p.), Grecia (2,5 p.p.) şi Portugalia (2,6 p.p.), iar reduceri mai importante ale ratei fiscalității au avut loc în: Slovacia (-10,2 p.p.), Polonia (-5,6 p.p.), Estonia (-5,3 p.p.) şi Letonia (-5,0 p.p.).

Ca urmare a modificărilor aduse legislației în intervalul 1995-2004, ecartul dintre fiscalitatea maximă şi cea minimă înregistrat în 2004 (Suedia 50,5% şi Lituania 28,4%) a rămas acelaşi ca cel din 1995 (Suedia 49,0% şi Cipru 26,9%), adică de 22,1 p.p.

Între țările cu o fiscalitate ridicată şi cele cu fiscalitate relativ redusă, în anul 2004 o poziție mediană au ocupat: Italia (40,6%), Luxemburg (40,1%), Slovenia (39,7%), Ungaria (39,1%) şi Germania (38,7%).

Ponderile principalelor impozite şi contribuții în totalul veniturilor fiscale, înregistrate în perioada 1995 – 2004, sunt prezentate în tabelul nr. 6.

Tabelul nr. 6

Mediile neponderate ale principalelor impozite şi contribuții sociale în totalul veniturilor fiscale realizate în UE-15 şi UE-10 în 1995-2004, ani selecționați

în procente

Denumirea impozitelor	Media neponder. în:	1995	2000	2004	Media 1995 - 2004	Rata medie anuală de creştere	Diferențe 2004 – 1995 în p.p.
Impozite pe veniturile pers. fizice	UE-15	25,9	25,1	25,0	25,2	-0,4	-0,9
Impozite pe veniturile pers. fizice	UE-10	17,2	16,8	17,1	17,1	-0,3	-0,1
Impozite pe profitul societăților	UE-15	6,8	9,1	7,8	8,1	1,1	1,0
Impozite pe profitul societăților	UE-10	8,3	7,6	7,8	7,9	-0,4	-0,6
Alte impozite directe	UE-15	2,7	2,9	3,2	2,8	1,2	0,5
Alte impozite directe	UE-10	1,6	1,6	1,4	1,6	-0,6	-0,2
Contribuții sociale	UE-15	29,5	27,8	28,9	28,6	-0,1	-0,6
Contribuții sociale	UE-10	32,8	33,9	33,1	33,5	0,3	0,3
Impozite indirecte	UE-15	35,2	35,3	35,9	35,5	0,2	0,8
Impozite indirecte	UE-10	40,3	40,5	41,6	40,4	0,1	1,3

Sursa: European Commision, *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995-2004*, Doc.TAXUD E4/2006/Doc.3201.

Din datele de mai sus, rezultă că cele mai mari contribuții la veniturile fiscale ale UE-15, în 2004, au avut impozitele indirecte, în care se includ TVA, accizele ş.a. (35,9%), contribuțiile sociale (28,9%) şi impozitele pe veniturile persoanelor fizice (25,0%); impozitele pe profitul societăților şi alte impozite directe au avut un aport modest (7,8% şi respectiv 3,2%). Veniturile fiscale ale celor 10 țări UE din ultimul val au provenit din TVA, accize ş.a. (41,6%), contribuții sociale (33,1%), impozite pe veniturile persoanelor fizice (17,1%), impozite pe profitul societăților (7,8%) şi alte impozite directe (1,4%).

Atrage atenția faptul că *între ponderile celor două grupuri de țări există diferențe deloc neglijabile*. La UE-10 ponderi mai mari decât la UE-15 au avut impozitele indirecte (cu 5,7 p.p.) şi contribuțiile sociale (cu 4,2 p.p.), iar ponderi mai mici impozitele pe veniturile persoanelor fizice (-7,9 p.p.) şi alte impozite directe (-1,8 p.p.).

Aceste diferențe au fost rezultatul reducerii gradului de fiscalitate în Slovacia (de la 40,5% în 1995 la 30,3% în 2004), în Polonia (de la 38,5% la 32,9%) şi în Estonia (de la 37,9% la 32,6%) şi al creşterii fiscalității în Malta (de la 27,6% la 35,1%) şi în Cipru (de la 26,9% la 34,1%). Modificări ale fiscalității, în perioada de referință, au avut loc nu numai în țările care au aderat la UE în 2004, dar şi în cele cu vechime în UE, dar în proporții nesemnificative.

Statistica Uniunii Europene urmăreşte evoluția veniturilor fiscale realizate de țările membre nu numai pe surse de proveniență şi după natura lor – directe şi indirecte –, dar şi după *caracterul implicit al impunerii*. Din acest ultim punct de vedere, impozitele se grupează în funcție de materia impozabilă pe care o vizează, şi anume: munca salariată, consumul şi capitalul.

Astfel, impozitele pe venit, impozitele pe salarii şi contribuțiile sociale sunt considerate ca fiind obligații fiscale aferente muncii şi sunt cuprinse în categoria *impozitelor implicite asupra muncii salariate*.

Impozitele prelevate asupra consumului de bunuri de către producătorii şi consumatorii finali alcătuiesc *impozitele implicite asupra consumului*. Impozitele asupra veniturilor aferente economiilor şi investițiilor curente, realizate de menaje (gospodării) şi societăți, precum şi prelevările care vizează capitalul acumulat de pe urma economiilor şi investițiilor din perioadele anterioare fac parte din categoria *impozitelor implicite asupra capitalului.*

În anul 2004, impunerea implicită a muncii pe ansamblul țărilor membre ale Uniunii Europene a prezentat o rată a fiscalității de 35,9%, în UE-15 de 36,5%, iar în UE-10 de 34,7%. Aceste cifre medii neponderate ascund mari disparități, şi anume: cele mai mici rate ale impozitelor implicite asupra muncii s-au înregistrat în: Cipru (23,1%), Malta (23,9%), Regatul Unit (24,8%) şi Irlanda (26,3%), iar cele mai ridicate în: Suedia (45,9%), Belgia (43,0%), Franța (42,4%) şi Italia (42,0).

Impunerea implicită a consumului a fost, în anul 2004, de 21,9% (medie neponderată) pe ansamblul UE, de 22,6% în UE-15 şi de 20,8% în UE-10, cu disparităţi apreciabile între ţări. Cele mai mici rate au fost înregistrate în Estonia (16,0%), Italia (16,8%), Malta (17,0%), Letonia şi Grecia (17,5%), iar cele mai ridicate în Danemarca (33,3%), Ungaria (28,6%), Finlanda (27,9%) şi Suedia (27,6%).

Impunerea implicită a capitalului, în 2003 (pentru 2004 lipsesc date) a fost pe total UE 25,8%, pe UE-15 29,9% şi UE-10 14,0%. Cele mai mici rate s-au înregistrat în Lituania (6,8%), Letonia (9,3%) şi Estonia (10,3%), iar cele mai ridicate în Franţa (37,0%), Portugalia (35,3%), Danemarca (35,0%) şi Regatul Unit (33,7%).

Dintre impozite mai sunt detaliate impozitele pentru protecţia mediului, în care intră: impozitul pe energie (5,4% din totalul veniturilor fiscale pe ansamblul ţărilor UE în anul 2004), impozitul pe transport (1,9%) şi impozitul pentru poluare (0,3%).

Ponderi peste medie s-au realizat la impozitul pe energie, în Luxemburg (7,9%), Letonia (7,5%), Republica Cehă şi Slovenia (6,7%), Polonia (6,5%) ş.a.; la impozitul pe transport, în Cipru (5,7%), Malta (5,4%), Danemarca (4,0%), Irlanda (3,8%), Olanda (3,4%) ş.a., iar la impozitul pentru poluare în Olanda (1,6%), Estonia (0,9%) şi Danemarca (0,7%).

În ultimii 10 ani, în ţările membre ale Uniunii Europene au fost înfăptuite veritabile reforme fiscale sau cel puţin unele adaptări ale sistemelor fiscale în vigoare. Acestea au vizat atât impozitele directe, îndeosebi impozitul pe veniturile persoanelor fizice şi impozitul pe profitul corporaţiilor, cât şi impozitele indirecte, mai ales taxele de consumaţie generale şi speciale.

Măsuri de natură fiscală au fost luate în cele 15 ţări intrate în Uniunea Europeană până în 2003, precum şi în cele 10 ţări acceptate în clubul comunitar în anul 2004. Măsurile respective, în unele ţări, au dus la creşterea fiscalităţii, în timp ce în altele acestea au acţionat în sens invers, contribuind la diminuarea sarcinilor fiscale. Deoarece factorii care au făcut necesară înfăptuirea reformelor fiscale (adaptărilor legislative) au variat de la o ţară la alta, şi efectele generate de acestea au fost diferite. Cu toate acestea, din analiza rezultatelor obţinute pe ansamblul Uniunii Europene, pe grupe de ţări şi pe ţări, se pot desprinde câteva trăsături generale.

Astfel, *în ţările care fac parte din grupul celor 15, cu un potenţial economico-financiar ridicat, după anul 1999 au avut loc degrevări fiscale ale persoanelor fizice ca şi ale companiilor. Impozitul pe veniturile persoanelor fizice şi-a păstrat caracterul progresiv, dar a suferit o restrângere a numărului tranşelor de venit, o reducere a cotelor de impozit (în special a celei maxime), o diminuare a deducerilor din venitul global sau o înlocuire a acestora cu creditul fiscal.*

Iată câteva exemple pentru ilustrare.

În *Austria*, în perioada 1988-2000 impozitul respectiv a funcționat ca impozit progresiv cu 5 tranşe de venit şi tot atâtea cote, iar din 2005 numărul acestora s-a redus la 4, şi anume: 0%, 38,333%, 43,596% şi 50%. Cota 0% se aplică venitului neimpozabil de până la 10000 de euro, iar cota maximă (de 50%) se aplică venitului impozabil de peste 51000 de euro.

În *Germania*, reforma impozitului pe venitul personal s-a înfăptuit între 1999 şi 2005 (în mod deosebit în anul 2000), în urma căreia contribuabilii au realizat avantaje importante. Cota de bază este de 15%, iar cea maximă de 42% care se percepe la venitul ce depăşeşte 52152 de euro.

În *Irlanda,* cota cea mai mică a fost redusă de la 27% în 1996 la 20% în anul 2001, iar cea mai mare de la 48% la 42%.

În *Olanda,* au avut loc mai multe reforme în anii '90, precum şi în 2001. Sistemul de impunere a venitului personal are trei componente, şi anume: prima cuprinde venitul din muncă, venitul din capital, dobânzile, venitul din chirii şi câştigurile din capital şi se impune cu cote progresive care merg de la 34,40% până la 52%. Cea de-a doua componentă cuprinde profitul distribuit al unei societăți închise, în care acționarii au interese deosebite, iar cea de a treia componentă – veniturile de la anumite active (depozite de economii, hârtii de valoare ş.a.). La componenta a doua cota este de 25%, iar la cea de a treia de 30%.

În *Portugalia,* se aplică un impozit progresiv diferențiat pe cele 7 tranşe de venit, cu cote de la 10,5% la 42,0%. Cota marginală se aplică la venitul care depăşeşte 60000 de euro. În Azore şi Madera se practică cote mai reduse decât în metropolă.

În *Spania*, sistemul impozitului pe venitul personal a fost simplificat la reformele din 1999 şi 2003; numărul tranşelor de venit a fost redus la 6, apoi la 5, iar cota maximă a scăzut de la 56% la 48% şi apoi la 45%; cota minimă s-a diminuat de la 20% la 18% şi apoi la 15%.

În *Regatul Unit*, impunerea venitului personal este progresivă, cu cote de 10%, 22% şi 40%.

Dintre țările ultimului val, cele mai multe au păstrat impunerea progresivă, iar câteva au trecut la impunerea proporțională.

Astfel, în *Republica Cehă* se aplică un impozit progresiv cu patru tranşe; din 2006, cotele cele mai mici au fost reduse de la 15% la 12%, respectiv de la 20% la 19%, iar cota cea mai mare a rămas la 32%.

În *Ungaria,* din anul 1992, s-a practicat impunerea progresivă cu trei tranşe de venit, iar din 2005 s-a redus numărul acestora la două, la care se aplică o cotă de 18% la venitul de până la 1,5 milioane de forinți şi alta de 38%, la venitul care depăşeşte acest plafon.

În *Polonia*, din anul 1995 şi până în prezent au fost operate trei reduceri ale impozitului pe venitul personal. În prezent (2006) se practică trei cote de impunere, şi anume: de 19%, 30% şi 40%. Cota cea mai mică se aplică la venitul realizat de majoritatea contribuabililor, echivalent cu 10088 de euro, iar cota maximă se aplică la venitul echivalent cu 20176 de euro. Veniturile din vânzarea acțiunilor şi a altor hârtii de valoare, din dobânzi şi dividende interne se impune cu 19%.

În *Slovenia,* impunerea progresivă este diferențiată pe 6 tranşe de venit, cu tot atâtea cote de impozit, care pornesc de la 17% şi ajung la 50%. Progresivitatea este întrucâtva temperată prin deducerile care operează la calculul venitului impozabil. Asemenea deduceri se acordă la achizițiile de înscrisuri pe termen lung, la construcțiile rezidențiale, la ajutorul medical ş.a. O reducere de 40% se aplică la salariul mediu anual pentru studenți; contribuabilii în vârstă de peste 65 de ani beneficiază de o reducere de 8%; o deducere de 10% din salariul mediu anual se acordă pentru primul copil sau dependent membru al familiei; pentru fiecare dintre copiii următori reducerea este de 5%.

În *Cipru,* din 1991 s-a practicat o impunere progresivă cu trei tranşe de venit în care s-au aplicat cote de 20%, 30% şi 40%, dintre care ultimele două au fost reduse în anul 2003. În prezent, se aplică cote de 20%, 25% şi 30%.

În *Malta*, din anul 2003 impozitul pe venitul personal este progresiv pe 5 tranşe de venit, cărora le corespund tot atâtea cote de impunere, de la 5% la 35%.

Din anul 2004, *Estonia* practică impunerea proporțională a venitului personal (cu o cotă de 26,0%, redusă la 25,0% din anul următor). Cota unică se aplică la orice venit provenit din muncă şi din capital (dividende, dobânzi, câştiguri din capital, chirii, drepturi de autor). Se impune venitul care depăşeşte echivalentul a 1304 de euro (1074 euro în 2004).

În *Lituania,* din 1993 veniturile personale sunt impuse la un sistem dual de cote, diferențiate în funcție de natura veniturilor. Astfel, dividendele, dobânzile, chiriile, pensiile şi câştigurile din capital se impun cu 15%, iar celelalte venituri cu 33%.

În *Letonia*, din anul 1995 la veniturile personale se aplică o cotă unică de 25%, cu excepția minimului neimpozabil care este foarte scăzut (30 de euro).

Slovacia, în anul 2004, a adoptat impunerea proporțională, în locul celei progresive. Cu cota unică de 19% se impune venitul agregat provenit din muncă, pensii, afaceri, chirii, capital şi activități ocazionale. Cu această cotă se impozitează şi venitul provenit de la certificatele de participare, vaucere, cupoane de investiții, dobânzi la depozitele bancare ş.a.

Aşadar, *21 de țări din cele 25 câte numără în prezent Uniunea Europeană, practică impunerea progresivă pe tranşe şi numai 4 impunerea în cote proporționale. Se remarcă o tendință de reducere a sarcinii fiscale, prin*

diminuarea cotelor, lărgirea bazei de impunere, reconsiderarea elementelor de cheltuieli care se scad din venitul brut.

Obiectivul final vizat prin măsurile adoptate a fost uşurarea sarcinii fiscale a contribuabililor. Acest lucru s-a făcut însă în mod gradual pentru a nu crea goluri de venit greu de acoperit în bugetul public.

După măsurile luate în ultimii zece ani, cotele marginale în cazul impunerilor progresive, respectiv cota unică aplicabilă la impunerea proporţională, continuă să prezinte disparităţi deloc neglijabile, după cum se poate vedea din tabelul nr. 7.

Aşadar, cotă nominală maximă aplicabilă în Danemarca (59%) este de 3,1 ori mai mare decât cota unică practicată în Slovacia (19%). În cadrul grupului UE-15, cota maximă cea mai ridicată, aplicată în Danemarca (59%), întrece cota cea mai joasă aplicată în Luxemburg (39%) de 1,5 ori. Şi mai mare este decalajul care există între ţările din UE-10: cota cea mai ridicată aplicată în Slovenia (50%) întrece de 2,6 ori cota cea mai scăzută practicată în Slovacia (19%).

Evoluţii asemănătoare impozitului pe venitul personal întâlnim şi *la impozitul pe profitul societăţilor*. În spaţiul comunitar impunerea corporaţiilor şi-a păstrat caracterul proporţional, a fost menţinut regimul fiscal mai blând, aplicat întreprinderilor mici şi mijlocii şi celor care lucrează în condiţii economice speciale, iar reformele întreprinse s-au aplicat diferit de la o ţară la alta.

Iată câteva dintre măsurile adoptate de ţări dezvoltate sau mai puţin dezvoltate pe linia impozitului pe profitul corporaţiilor în ultimii 10 ani.[1]

Tabelul nr. 7

Cotele nominale maxime, respectiv cota nominală unică aplicabile în ţările membre ale Uniunii Europene, în anul 2006

în procente

Ţara	Cota maximă (cota unică)	Ţara	Cota maximă (cota unică)
1. Danemarca	59,0	14. Regatul Unit	40,0
2. Suedia	56,6	15. Polonia	40,0
3. Olanda	52,0	16. Grecia	40,0
4. Finlanda	51,0	17. Luxemburg	39,0
5. Slovenia	50,0	18. Ungaria	38,0
6. Austria	50,0	19. Malta	35,0
7. Belgia	50,0	20. Lituania	33,0
8. Franţa	48,1	21. Republica Cehă	32,0
9. Spania	45,0	22. Cipru	30,0
10. Italia	43,0	23. Letonia	25,0

[1] *Vezi* Revenue Statistics 1965-2003*, OCDE 2004.*

Ţara	Cota maximă (cota unică)	Ţara	Cota maximă (cota unică)
11. Irlanda	42,0	24. Estonia	25,0
12. Germania	42,0	25. Slovacia	19,0
13. Portugalia	42,0		

Notă: ţările au fost ierarhizate în ordinea descrescândă a cotei nominale maxime, respectiv unice.

Sursa: European Commission, *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995-2004*, Doc. TAXUD E_4/2006/Doc.3201.

În *Austria*, bunăoară, în anul 2005, cota acestui impozit a fost redusă de la 34% la 25%, adică cu 9 puncte procentuale. În *Belgia*, reducerea cotei de impunere, aprobată în decembrie 2002, a fost la fel de accentuată, şi anume de la 40,17% la 33,99%, adică cu 6,18 p.p., iar cota aplicabilă întreprinderilor mici şi mijlocii a fost redusă de la 28,84% la 24,98% sau cu 3,86 p.p. În schimb, în *Danemarc*a, reducerea cotei aplicabile din 2005 a fost mult mai temperată, şi anume de la 30% la 28%, adică cu numai 2 p.p.

În *Franţa*, cota standard este de 33,3%; întreprinderile mici şi mijlocii datorează un impozit de 15% pentru primii 38120 de euro profit, iar marile companii (care realizează o cifră de afaceri de peste 7630000 de euro) suportă o suprataxă adiţională de 3,3%.

În *Germania,* impozitul pe profitul corporaţiilor a fost reformat în două etape succesive: în ianuarie 2000, impozitul datorat pentru profitul nedistribuit a fost redus de la 45% la 40%, iar un an mai târziu s-a operat o nouă reducere a cotei aferente profitului nedistribuit de la 40% la 25% şi de 30% pentru cel distribuit. Împreună cu impozitul local pe profitul din comerţ şi industrie, se ajunge la o cotă a impozitului pe profit combinat de 38,7%.

Grecia a ajustat impozitul pe profitul corporaţiilor de la 40% la 37,5% în anul 2001, la 35% în 2002 şi la 21% în 2006. În *Regatul Unit* regimul acestui impozit a fost în mai multe rânduri modificat: cota a fost redusă de la 33% în 1997 la 30% în 1999, iar la întreprinderile mici, de la 24% la 19%. Impozitul datorat de corporaţii este de 12,5% în *Irlanda*, de 28% în Suedia, de 29,6% în Olanda şi de 35% în Spania.

Şi în ţările ultimului val au fost operate reduceri ale cotei cu care sunt impuse societăţile. În *Slovacia*, spre exemplu, cota a fost redusă, la 1 ianuarie 2004, de la 25% la 19%, iar în Republica Cehă de la 26% în 2005 la 24% pentru 2006 şi anii următori.

În *Ungaria* cota a fost redusă de la 18% în 1995 la 16% în 2004. În *Estonia*, în anul 2000, sistemul de impunere a corporaţiilor a fost modificat în scopul încurajării acestora să aloce fonduri mai mari pentru investiţii, capabile să accelereze creşterea economică. Profitul reţinut nu se impozitează, iar cel

distribuit se taxează cu 24%, la fel ca şi venitul persoanelor fizice. În *Letonia,* impozitul pe profit a fost redus de la 25% în 2001 la 15% în 2004, iar în *Lituania* de la 24% în 1995 la 15% în 2002. În *Polonia,* cotele acestui impozit au suferit reduceri semnificative, la intervale scurte de timp, şi anume: de la 40% în 1996 la 38% în 1997, la 36% în 1998, la 34% în 1999, la 30% în 2000, la 28% în 2001, la 27% în 2003 şi la 19% în 2004.

Cele de mai sus evidenţiază faptul că *unele ţări au operat reduceri substanţiale de cote, în timp ce altele au procedat mai prudent, operând reduceri mai mici, dar mai dese. Se poate spune că prin măsurile de reducere a fiscalităţii s-a urmărit creşterea capacităţii concurenţiale a întreprinderilor, crearea de noi locuri de muncă şi atragerea investiţiilor străine de capital*. Rezultatele înregistrate trebuie judecate prin prisma formării brute de capital, a evoluţiei productivităţii muncii, a produsului intern brut şi nu în ultimul rând a şomajului.

La impozitul pe profitul societăţilor, ca şi la impozitul pe venitul persoanelor fizice, în urma măsurilor adoptate în ultimii 10 ani, continuă să se înregistreze mari distorsiuni între gradul de fiscalitate existent în prezent în ţările comunitare, după cum se poate vedea din tabelul nr. 8.

Pe ansamblul Uniunii Europene, ecartul între cota cea mai ridicată de impunere a profitului corporaţiilor (38,6% în Germania) şi cea mai scăzută (10,0% în Cipru) este de 28,6 puncte procentuale. Altfel spus, în Germania gradul de fiscalitate a societăţilor este de 3,9 ori mai ridicat decât în Cipru. În UE-15, Germania (cu 38,6%) şi Irlanda (cu 12,5%) se află la o distanţă de 26,1 p.p. una faţă de cealaltă, iar în UE-10, cea mai ridicată cotă se practică în Malta (35,0%), iar cea mai redusă în Cipru (10,0%), adică la o diferenţă de 25,0 de puncte procentuale.

Comparaţiile internaţionale în problema impozitelor directe trebuie privite, totuşi, cu prudenţă, deoarece reglementările referitoare la determinarea venitului (profitului) impozabil şi în mod deosebit deducerile de cheltuieli care se iau în considerare diferă sensibil de la o ţară la alta.

Nu există o orientare unitară a politicii fiscale nici în rândul vechilor ţări comunitare şi nici în cel al proaspetelor admise în UE. De altfel, Tratatul de la Maastricht a lăsat problema impozitelor directe în competenţa naţională, autorităţile comunitare rezervându-şi dreptul de a da directive numai în domeniul impozitelor indirecte: TVA, accize la petrol, alcool şi tutun.

Tabelul nr. 8

Cotele de impunere a profitului societăților din țările membre ale Uniunii Europene

în procente

Țara	Cota nominală de impozit	Țara	Cota nominală de impozit
1. Germania	38,6	14. Austria	25,0
2. Malta	35,0	15. Spania	24,0
3. Belgia	34,0	16. Estonia	24,0
4. Franța	33,3	17. Republica Cehă	24,0
5. Italia	33,0	18. Luxemburg	22,9
6. Regatul Unit	30,0	19. Slovacia	19,0
7. Olanda	29,6	20. Polonia	19,0
8. Grecia	29,0	21. Ungaria	16,0
9. Suedia	28,0	22. Lituania	15,0
10. Danemarca	28,0	23. Letonia	15,0
11. Portugalia	27,5	24. Irlanda	12,5
12. Finlanda	26,0	25. Cipru	10,0
13.Slovenia	25,0		

Sursa: European Commission, *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995-2004*, Doc. TAXUD E_4/2006/Doc.3201.

La impozitele indirecte, reglementările țărilor membre ale UE sunt în general armonizate cu directivele comunitare. La taxa pe valoarea adăugată, spre exemplu, țările membre au stabilit cote standard care merg de la 15% la 25%, adică cu până la 10 puncte procentuale peste nivelul minim obligatoriu (de 15%). Printre țările cu cotele cele mai mari se numără: Danemarca şi Ungaria (25%), Polonia (22%), Irlanda şi Portugalia (21%), Austria, Slovacia şi Slovenia (20%). La nivel minim (de 15%) se situează Cipru şi Luxemburg, iar cu 1-3 p.p. peste acesta Germania şi Spania (16%), Regatul Unit (17,5%), Estonia, Letonia, Lituania şi Malta (18%).

La taxa redusă, țările membre au folosit marja legală de manevră atât în ce priveşte nivelul cotei aprobate, cât şi lista produselor la care percep cote reduse.

Cote reduse la nivel minim sau cu 1-2 p.p. peste acesta practică: Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Malta şi Portugalia (5%), Franța (5,5%), Olanda, Bulgaria şi Luxemburg (6%), Spania, Germania şi Polonia (7%), iar cote cu 8 – 9 p.p. peste nivelul minim practică: Slovacia (14%), Irlanda (13,5%) Belgia şi Ungaria (12%).

Este important de remarcat că *şi țările dezvoltate, cu un nivel de trai ridicat al populației percep taxe reduse la produse de primă necesitate*. Astfel, în Germania taxe reduse se aplică la alimentele de bază, la transportul public şi la cărți;

în Belgia la alimente, apă, produse farmaceutice, animale vii (living animals), artă şi publicaţii ş.a. În Luxemburg se aplică taxe reduse ori foarte reduse la alimente şi băuturi, produse farmaceutice, cărţi şi ziare, transport de persoane, gaz, curent electric şi flori. Alimentele, apa, produsele farmaceutice, arta, evenimentele culturale şi publicaţiile beneficiază de taxarea cu cotă redusă şi în Olanda.

În Grecia, taxa pe valoarea adăugată cu cotă redusă se percepe la alimente proaspete, produse farmaceutice, transport, electricitate, la unele servicii (hoteluri, restaurante, cafenele, servicii medicale şi stomatologice), precum şi la cărţi şi reviste.

Ţările din ultimul val aplică taxe reduse aproximativ la acelaşi gen de produse şi servicii de primă necesitate, ca şi ţările cu vechime în UE.

În tabelul nr. 9 este prezentat nivelul cotelor practicate la taxa pe valoarea adăugată în ţările membre ale Uniunii Europene.

Tabelul nr. 9

Cota standard şi cotele reduse şi foarte reduse ale taxei pe valoarea adăugată practicate în ţările membre ale Uniunii Europene, în anul 2006

în procente

Nr. crt.	Ţara	Cota standard	Cote reduse şi foarte reduse
Ţări membre ale Uniunii Europene 15			
1.	Luxemburg	15	3; 6
2.	Danemarca	25	0
3.	Irlanda	21	13,5
4.	Suedia	…	…
5.	Olanda	19	6
6.	Austria	20	10
7.	Finlanda	…	…
8.	Regatul Unit	17,5	8
9.	Franţa	19,6	2,1; 5,5
10.	Germania	16	7
11.	Belgia	21	6; 12
12.	Italia	…	…
13.	Spania	16	4; 7
14.	Grecia	19	4,5; 9
15.	Portugalia	21	5; 12
Ţări membre ale Uniunii Europene 10			
1.	Cipru	15	8
2.	Slovenia	20	8,5
3.	Malta	18	5
4.	Republica Cehă	19	5
5.	Ungaria	25	-
6.	Estonia	18	5

Nr. crt.	Țara	Cota standard	Cote reduse şi foarte reduse
7.	Slovacia	20	14
8.	Polonia	22	3; 7
9.	Lituania	18	5
10.	Letonia	18	5

Notă: țările au fost ierarhizate în ordinea descrescândă a produsului intern brut pe cap de locuitor, în dolari SUA, realizat în anul 2003.

... **–** lipsă date.

Sursa: European Commission, *Structures of the Taxation Systems in the European Union 1995 – 2003*, Doc. TAXUD E_4/2006/Doc.3201.

4. SISTEMUL FISCAL AL ROMÂNIEI ÎN AJUNUL ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Procesul de apropiere a țării noastre de Comunitățile Economice Europene pe planul relațiilor de cooperare economică comercială a început în anii ’70, când au fost încheiate primele aranjamente şi acorduri cu autoritățile de la Bruxelles.

Este vorba de aranjamentele tehnice privind prețurile minime la exportul unor produse agroalimentare româneşti în Piața Comună (1970), Acordul privind comerțul cu produse textile (1977), Aranjamentul privind comerțul cu produse siderurgice (1978), Acordul privind comerțul cu produse industriale (altele decât cele textile şi siderurgice) şi Acordul pentru crearea unei Comisii mixte România – CEE (intrate în vigoare în 1981).

În anul 1982, România şi-a exprimat disponibilitatea negocierii unui acord şi mai cuprinzător cu CEE vizând comerțul şi cooperarea comercială şi economică dintre cele două părți. Comunitatea a dat curs cererii noastre şi a organizat patru runde de negocieri exploratorii la nivel de experți cu privire la conținutul acordului, dar a condiționat încheierea acestuia de recunoaşterea diplomatică a CEE de către țara noastră. Documentele încheiate până atunci constituie o dovadă a faptului că România recunoscuse *de facto* CEE ca entitate internațională cu personalitate juridică. Factori politici au făcut însă ca negocierile cu autoritățile de la Bruxelles să fie întrerupte şi să fie reluate abia în 1990 (acordul respectiv a intrat în vigoare la 1 mai 1991).

După admiterea țării noastre în „Grupul celor 77”, România a făcut demersuri pe lângă CEE să i se recunoască statutul de țară în curs de dezvoltare şi, pe această bază, să fie înscrisă pe lista țărilor beneficiare de preferințe vamale generalizate. Ca urmare, începând din anul 1974 o serie de produse româneşti au fost acceptate la import în Piața Comună în scutire totală sau parțială de taxe vamale.

În treacăt fie spus, România a fost singura țară socialistă care a manifestat o largă deschidere către Piața Comună, în pofida interdicției formale de către CAER de a stabili contacte şi de a încheia acorduri cu autoritățile comunitare de la Bruxelles.

După 1989, pasul următor făcut de țara noastră în relațiile cu Comunitățile Europene l-a constituit semnarea Acordului de Asociere a României cu acestea (1993). Documentul prevede *apropierea legislației* din țara noastră față de legislația comunitară. Considerând această apropiere drept o *precondiție majoră pentru integrarea economică a țării asociate în Comunitate*, s-a prevăzut obligația țării asociate de a lua măsuri menite să apropie reglementările na-

ționale de cele comunitare, acordându-se prioritate mai multor domenii, între care: cel vamal, bancar, *impozitele directe şi indirecte*, serviciile financiare ş.a.

Un alt moment important, care a marcat relațiile româno-comunitare, l-a constituit semnarea (în 1992) de către cei 12 şefi de stat şi de guvern a Tratatului cu privire la Uniunea Europeană de la Maastricht. După cum se ştie, acest document a stabilit, între altele, criteriile de convergență referitoare la: deficitul financiar public, mărimea datoriei publice în raport cu produsul intern brut, rata dobânzii pe termen lung, stabilitatea prețurilor şi marjele de fluctuație ale cursurilor monedelor. Aceste criterii, obligatorii pentru statele membre ale UE, au constituit repere importante şi pentru cele care aspirau să fie primite în Uniune.

Aşadar, respectarea cu strictețe a angajamentelor asumate prin Acordul de Asociere a României la Comunitățile Europene şi a prevederilor Tratatului de la Maastricht în domeniile economice şi financiar-monetare a devenit o preocupare constantă a autorităților de la Bucureşti în întreaga perioadă de preaderare. Acestea au fost supravegheate cu atenție atât de organele comunitare, cât şi de organismele financiare internaționale, în măsura în care acestea aveau tangență cu aranjamentele *stand-by* încheiate de România cu FMI şi cu acordurile de împrumut perfectate cu Banca Mondială.

În toate rapoartele de țară anuale referitoare la România, din 1997 şi până în 2005, Comisia Europeană consemna stadiul măsurilor luate de țara noastră pentru transpunerea în legislația română a *acquis*-ului comunitar în materie de fiscalitate.

În Avizul său din iulie 1997, spre exemplu, Comisia Europeană estima că transpunerea *acquis*-ului comunitar în domeniul fiscalității directe nu ar trebui să provoace țării noastre dificultăți deosebite. În ceea ce priveşte fiscalitatea indirectă, Comisia invita România să facă eforturi susținute pentru a putea realiza, într-un termen mediu, *acquis*-ul în materie de TVA şi de accize.

În Raportul din 1998, Comisia constata obținerea anumitor progrese în sectorul TVA, dar insista asupra necesității de a continua eforturile în acest domeniu, precum şi în sectorul accizelor, în scopul alinierii depline a legislației naționale la *acquis*-ul comunitar. De această manieră, an de an, Comisia de la Bruxelles menționa, în rapoartele sale, rezultatele pozitive obținute în transpunerea reglementărilor comunitare în ceea ce priveşte impozitele directe şi indirecte, întârzierile înregistrate față de termenele stabilite, precum şi măsurile care urmau să fie luate în continuare.

Raportul din 2003 evidenția înregistrarea anumitor progrese în ceea ce priveşte alinierea la *acquis*-ul fiscal şi în domeniul reformei administrative. Cu toate acestea, el preciza că România trebuie să mențină ritmul său de transpunere în toate domeniile a *acquis*-ului, să acorde o atenție specială reformei şi modernizării administrației fiscale şi să se preocupe de îmbunătățirea sistemelor sale de tehnologie a informației.

În acelaşi Raport se menţiona încheierea provizorie a negocierilor referitoare la capitolul consacrat fiscalităţii. România a obţinut o perioadă de tranziţie pentru aplicarea reglementărilor comunitare privind accizele şi taxa pe valoarea adăugată. În ansamblu, România îşi respectă angajamentele şi exigenţele care decurg din negocierile de aderare referitoare la fiscalitate, se precizează în concluzie în Raportul respectiv.

De aceeaşi manieră pozitivă Comisia Europeană evidenţia, în Raportul din 2004, progresele constatate pe linia implementării *acquis*-ului şi intrarea în vigoare a Codului fiscal şi a Codului de procedură fiscală.

În sfârşit, Raportul din 2005 concluziona că România respectă de o manieră generală angajamentele asumate în ceea ce priveşte taxa pe valoarea adăugată, accizele şi fiscalitatea directă. Totodată ea ar trebui să completeze alinierea legislaţiei sale la *acquis*-ul comunitar în mai multe domenii, printre care modernizarea administraţiei sale fiscale. Această din urmă remarcă porneşte de la faptul că nivelul colectării veniturilor fiscale continuă să fie mediocru, ca şi capacitatea de control a statului în special în domeniul taxei pe valoarea adăugată.

În Rapoartele din 2004 şi 2005 sunt evidenţiate o serie de întârzieri în ceea ce priveşte transpunerea în legislaţia ţării noastre a unor directive comunitare în materie de impozite directe.

Aşadar, *autorităţile de la Bruxelles au confirmat, în 2005, faptul că România şi-a respectat angajamentele asumate faţă de Uniunea Europeană în ceea ce priveşte implementarea acquis-ului comunitar în legislaţia ţării noastre în materie de fiscalitate.*

Pentru a putea emite judecăţi de valoare cu privire la sistemul nostru fiscal, acest lucru este important, dar nu suficient. Este necesar să se dea răspunsuri pertinente la mai multe întrebări, printre care: sistemul fiscal al României, în vigoare în ajunul aderării la Uniunea Europeană, corespunde oare provocărilor acestui eveniment istoric? Cu veniturile fiscale colectate din impozite directe şi indirecte şi din contribuţii sociale se vor putea oare acoperi cheltuielile aferente programului de dezvoltare a ţării prevăzut pe 2007 şi anii următori, precum şi obligaţiile ce revin României în calitate de membru al Uniunii Europene?

Pentru a ne onora angajamentele asumate faţă de UE în timpul negocierilor de aderare pe linia agriculturii şi a dezvoltării rurale, a protecţiei mediului, a transporturilor etc. sunt necesare fonduri uriaşe care urmează să fie procurate, în foarte mare măsură din surse interne. Accesul la fondurile structurale este condiţionat de existenţa proiectelor bine fundamentate, precum şi de capacitatea de a asigura fondurile necesare cofinanţării. Este oare capabil sistemul nostru fiscal să răspundă acestei sarcini? Gradul actual de fiscalitate corespunde necesităţilor şi posibilităţilor ţării noastre? Este oare echilibrată reparti-

zarea poverii fiscale pe categorii sociale? Este oare corespunzătoare proporția în care se procură resurse financiare publice prin impozite directe şi indirecte ? Sunt oare bine armonizate politicile fiscal-bugetare cu cele monetare şi valutare ?

În cele ce urmează, vom încerca să oferim câteva elemente pentru a uşura înțelegerea problemelor care se pun în materie de fiscalitate.

În tabelul nr. 10, se prezintă evoluția gradului general de fiscalitate al țării noastre, exprimat ca raport între totalul impozitelor, taxelor şi contribuțiilor sociale colectate la bugetul general consolidat şi produsul intern brut în perioada 1995-2005.

Tabelul nr. 10

Evoluția gradului de fiscalitate generală
în România în perioada 1995-2005

(în procente)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gradul general de fiscalitate	32,1	29,9	30,3	31,5	32,8	31,2	30,1	29,6	29,8	29,6	29,7

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor Publice.

În perioada de referință, gradul de fiscalitate a variat între 29,6% (în 2002 şi 2004) şi 32,8% (în 1999). Începând din anul 1999, fiscalitatea a fost în scădere. În ultimii patru ani, ponderea impozitelor în produsul intern brut a rămas aproape constantă. Faptul că, în intervalul 2001-2005, creşterea produsului intern brut a înregistrat valori medii anuale de peste 5% (cu excepția anului 2004 când aceasta a fost 4,1%) ne face să credem că gradul de fiscalitate actual este în jur de 30%. Această cifră este aproximativ la nivelul Slovaciei (30,3% în 2004), dar cu 3,7 puncte procentuale sub media celor 10 țări ale ultimului val. Valori peste medie au realizat Slovenia (39,7%), Ungaria (39,1%) şi Republica Cehă (36,6%). Judecând după gradul de fiscalitate al altor țări primite în UE cu doi ani în urmă, avem temei să credem că la noi ponderea actuală a impozitelor în PIB este insuficientă pentru a face față sarcinilor ce ne revin în anii imediat următori aderării la UE.

Aceasta cu atât mai mult cu cât produsul intern brut mediu pe locuitor în România este sensibil mai mic decât în cele 10 țări admise în UE în 2004, după cum se poate vedea din tabelul nr. 11.

Tabelul nr. 11

Produsul intern brut mediu pe locuitor în 2003 în dolari SUA la cursul de schimb şi la paritatea puterii de cumpărare în România, comparativ cu cele 10 ţări primite în UE în anul 2004

Nr. crt.	Ţara	PIB pe loc. în dolari SUA în 2003	În % România faţă de	PIB pe loc. la paritatea puterii de cumpărare în 2003	În % România faţă de
1.	Cipru	14786	17,7	18776	38,8
2.	Slovenia	13909	18,8	19150	38,0
3.	Malta	12157	21,5	17633	41,3
4.	Republica Cehă	8794	29,8	16357	44,5
5.	Ungaria	8169	32,1	14584	49,9
6.	Estonia	6713	39,0	13539	53,7
7.	Slovacia	6033	43,4	13494	53,9
8.	Polonia	5487	47,7	11379	64,0
9.	Lituania	5274	49,7	11702	62,2
10.	Letonia	4771	54,9	10270	70,9
11.	România	2619	100,0	7277	100,0

***Sursa*:** calculat pe baza datelor din *Human Development Report 2005*, Published for the United Nations Development Programme, table 14.

Notă: ţările au fost ierarhizate în ordinea descrescândă a produsului intern brut pe locuitor în 2003, în dolari SUA.

Este evident că o ţară cu cât realizează un produs intern brut mediu pe locuitor mai mare, cu atât poate să suporte o fiscalitate mai ridicată. Astfel, în anul 2003, partea din produsul intern brut mediu pe locuitor, rămasă după prelevarea impozitelor, taxelor şi contribuţiilor sociale, celor 10 ţări din ultimul val le-au mai rămas, pentru consum, investiţii private şi alte trebuinţe, sume care întreceau de câteva ori întregul PIB mediu pe locuitor realizat în România (de 2,1 ori în Republica Cehă, de 1,9 ori în Ungaria, de 1,6 ori în Slovacia, de 1,4 ori în Polonia etc.).

Datorită modicităţii produsului intern brut pe locuitor în ţara noastră sunt posibilităţi mai reduse decât în alte ţări membre ale Uniunii Europene să sporească veniturile fiscale prin introducerea de noi impozite sau prin majorarea cotelor existente.

De aceea, *prima măsură care ar trebui luată la noi ar fi lichidarea arieratelor fiscale, iar cea de a doua, restrângerea la minimum a evaziunii fiscale sub multiple forme în care acestea se manifestă.*

În legătură cu majorarea veniturilor fiscale, după epuizarea căilor menționate mai sus, problema care se pune se referă la categoria de impozite la care ar trebui apelat: directe sau indirecte ?

În țara noastră, în perioada 1995-2005, impozitele directe au procurat între 54,5% şi 67,9%, iar cele indirecte între 32,1% şi 45,5%, după cum se poate vedea din datele cuprinse în tabelul nr. 12.

Tabelul nr. 12

Evoluția impozitelor directe şi indirecte, ca ponderi în totalul veniturilor fiscale, în perioada 1995-2005 (în procente)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Impozite directe	67,9	66,1	66,0	61,0	61,5	61,3	60,5	59,4	56,6	57,2	54,5
Impozite indirecte	32,1	33,9	34,0	39,0	38,5	38,7	39,5	40,6	43,4	42,8	45,5

***Sursa datelor*:** Ministerul Finanțelor Publice.

Din datele de mai sus, *rezultă o tendință evidentă de reducere a ponderii impozitelor directe, în favoarea celor indirecte*. În perioada de referință, ponderea impozitelor directe s-a diminuat cu 13,4 puncte procentuale, iar ponderea celor indirecte a crescut în aceeaşi măsură. Cele mai mari mutații în structura impozitelor s-au produs de la 1997 la 1998 (±5 p.p.) şi de la 2004 la 2005 (±2,7 p.p.).

Pentru comparație, arătăm că în cele 10 țări din ultimul val ponderea impozitelor directe (inclusiv contribuțiile sociale) în totalul veniturilor fiscale a scăzut de la 60% în 1995 la 58,8% în 2004, iar aceea a impozitelor indirecte a crescut de la 40,3% la 41,6%, adică cu ± 1,2 p.p. Dacă pe totalul celor 10 țări din ultimul val reducerea ponderii impozitelor directe/respectiv creşterea ponderii celor indirecte este moderată, în unele țări s-au înregistrat mutații importante: în Polonia, spre exemplu, ponderea impozitelor directe a scăzut cu 13 p.p., în Slovacia cu 7,4 p.p., iar în Cipru cu 6,9 p.p.; în schimb, ponderea acestor impozite a crescut în Letonia cu 6,1 p.p., în Slovacia cu 3,7 p.p., iar în Ungaria cu 2,5 p.p. Cele mai importante mutații s-au produs cu deosebire după anul 2000, când unele țări au operat reduceri/majorări deloc neglijabile ale impozitului pe profit şi/sau ale impozitului pe veniturile persoanelor fizice.

În legătură cu căile de asigurare a resurselor fiscale reclamate de îndeplinirea programului de dezvoltare şi a obligațiilor noastre față de Uniunea Europeană imediat după aderare, prezintă un interes deosebit măsurile luate în 2005 şi 2006 şi care s-au înscris (şi se înscriu) în Programul de Guvernare pe perioada 2005-2008.

În acest Program se precizează următoarele: *„Cheia de boltă a politicii fiscale a Guvernului este relaxarea fiscală ca mijloc de detensionare a mediului*

de afaceri, de stimulare a iniţiativei private şi de încurajare a oficializării economiei ascunse. În acelaşi timp, relaxarea fiscală va asigura sustenabilitatea creşterii economice prin extinderea bazei de impozitare ca urmare a extinderii activităţilor oficiale (atât la nivel antreprenorial cât şi la nivelul ofertei de muncă). Relaxarea fiscală va conferi mediului de afaceri din România flexibilitate, predictibilitate şi elasticitate …”.

„Guvernul României va aplica o singură rată de impunere, atât pentru impozitul pe venit cât şi pentru impozitul pe profit. Rata de impunere va fi una competitivă în raport cu statele cu care România se află în competiţie în scopul atragerii de investiţii străine directe.”[1]

Într-adevăr, începând cu anul 2005 cota impozitului pe profit a fost redusă de la 25% la 16%, iar la impozitul pe venitul persoanelor fizice impunerea progresivă, în cote de la 18% la 40%, a fost înlocuită cu impunerea proporţională de 16%.

În tabelul nr. 13, prezentăm rezultatele obţinute, în anul 2005, în comparaţie cu cele înregistrate în anul anterior luării acestor măsuri de ordin fiscal.

Tabelul nr. 13

Indicatori macroeconomici pe 2004 şi 2005

	2004	**2005**
Produsul intern brut, variaţie reală în % anual	8,4	4,1
Producţie industrială, variaţie reală în % anual	5,3	2,0
Productivitatea muncii în industrie variaţie reală în % anual	11,9	5,2
Formarea PIB, variaţie reală în % anual agricultură, silvicultură, piscicultură	18,9	-13,9
Formarea PIB, variaţie reală în % anual industrie	6,5	2,5
Formarea PIB, variaţie reală în % anual construcţii	9,1	9,9
Formarea PIB, variaţie reală în % anual servicii	6,8	8,1
Exporturi (FOB) mild. euro	18,9	22,3
Exporturi (FOB) variaţie anuală (%)	21,3	17,5
Importuri (CIF) mild.euro	26,3	32,6
Importuri (CIF) variaţie anuală (%)	24,0	23,9
Deficitul contului curent mild.euro	-5,1	-6,9
- ponderi în PIB (%)	-8,4	-8,7
Investiţii străine directe mild.euro	5,1	5,2
- finanţarea deficitului contului curent (%)	100,5	75,6

***Sursa datelor*:** Institutul Naţional de Statistică şi Banca Naţională a României.

Datele de mai sus arată că, cu câteva excepţii, performanţele anului 2005 se află sub nivelul atins în 2004. Condiţiile atmosferice nefavorabile, inundaţiile şi gripa aviară nu pot explica decât parţial realizările mai slabe obţinu-

[1] *Guvernul României,* Program de Guvernare 2005-2008*, capitolul 12.*

te în 2005. S-ar putea susține că măsurile fiscale din 2005 vor produce efecte pozitive în anii următori. O asemenea evoluție este pe deplin posibilă, dar ea nu poate explica înrăutățirea indicatorilor maroeconomici în 2005 față de anul anterior.

În anul 2004, s-au încasat la buget 64839,3 mild. de lei vechi cu titlu de impozit pe profit, iar în 2005 – 65430 mild., adică cu numai 600 mild.de lei mai mult. Dacă nu s-ar fi redus cota acestui impozit (cu 9 p.p.), venitul bugetar în 2005 ar fi trebuit să fie de cel puțin 86657,7 mild.de lei (cifra încasărilor pe 2004 ar fi trebuit majorată cel puțin cu ritmul mediu anual de creştere – de 33,65% – înregistrat în perioada 2001-2004). Față de această situație, se pune următoarea întrebare: ce destinație au căpătat oare cele 21818,4 mild.de lei, care au rămas la dispoziția agenților economici în urma relaxării fiscalității ?

În mod normal, aceşti bani ar fi trebuit să meargă în cea mai mare parte la investiții şi la creşterea stocurilor materiale (pentru producție şi a produselor finite şi a mărfurilor în comerț) şi într-o mică măsură la sporirea salariilor şi a profitului distribuit în sectorul societăților şi cvasisocietăților nefinanciare (întreprinderi plătitoare de impozit pe profit).

Din datele statistice oficiale[1], rezultă că, în anul 2005, formarea brută de capital s-a cifrat la 65180,8 mild. de lei vechi, adică cu 10181 mild. mai mult ca în 2004 (iar în 2004 la 54999,8 mild. de lei, adică cu 11833 mild. mai mult ca în 2003).[2] Aşadar, cu toate că întreprinderile au dispus de un plus substanțial de resurse în urma reducerii impozitului pe profit, acesta nu se regăseşte în formarea brută de capital.

Este posibil ca o parte din plusul de profit rămas la dispoziția întreprinderilor să fi fost folosit pentru creşterea salariilor şi a altor drepturi de personal, precum şi pentru repartizarea sub formă de dividende acționarilor şi altor categorii de asociați. De asemenea, este posibil ca o parte din acesta să fi căpătat forma altor active: bani în sens restrâns, cvasibani, creanțe de încasat şi reducerea obligațiilor către bănci, alți creditori, stat etc.

În urma adoptării cotei unice de impunere a veniturilor persoanelor fizice, veniturile bugetului general consolidat din această sursă s-au redus de la 71223,9 mild. de lei în 2004 la 67479 mild. în 2005, adică cu 3744,9 mild.

Dacă s-ar fi păstrat ritmul mediu anual de creştere din perioada 2001-2004 (de 25,75%) impozitul încasat la buget, în 2005, s-ar fi ridicat la 89564 mild. de lei. Golul de venituri înregistrat la buget, de 22085 mild. (89564-67479), reprezintă un plus de venituri aflat la dispoziția populației.

Este interesant de văzut cum a fost repartizată această sumă pe categorii de contribuabili.

[1] *Institutul Național de Statistică,* Buletin statistic lunar nr.1/2006.

[2] *Datele privind formarea brută de capital se referă nu numai la societățile şi cvasisocietățile nefinanciare, dar şi la celelalte sectoare ale economiei naționale: gospodăriile populației, instituțiile financiare şi de asigurări, administrația publică şi cea privată.*

Potrivit Codului fiscal, aprobat prin Legea nr. 571/2003, veniturile impozabile erau împărţite în 5 tranşe, cărora le corespundeau tot atâtea cote de impunere, şi anume: 18%, 23%, 28%, 34% şi 40%. Cota cea mai mică se aplica la un venit anual impozabil de până la 28800 mii de lei, iar cota cea mai mare, la venitul care depăşea 156000 mii lei pe an.

În tabelul nr. 14 prezentăm sarcinile fiscale aferente veniturilor persoanelor fizice în condiţiile aplicării Codului fiscal, în anul 2004, în comparaţie cu cele ale trecerii la impunerea proporţională din anul 2005.

Tabelul nr. 14

Impozitul pe venitul persoanelor fizice datorat în anul 2004 şi, respectiv, în anul 2005

În condiţiile aplicării Codului fiscal în 2004			În condiţiile aplicării cotei unice de 16%			Reducerea sarcinii fiscale în urma trecerii la aplicarea cotei unice de 16%		
Venit impozabil anual (mii lei)	Cota medie de impozit (%)	Impozit datorat (mii lei)	Venit impozabil anual (mii lei)	Cota unică (%)	Impozit datorat (mii lei)	Pe an (mii lei)	Pe lună (mii lei)	În % faţă de venitul impozabil
28800	18,00	5184	28800	16	4608	576	48	2,00
69600	20,90	14568	69600	16	11136	3432	286	4,93
111600	23,59	26328	111600	16	17856	8472	706	7,59
156000	26,55	41424	156000	16	24960	16464	1372	10,55
600000	36,50	219024	600000	16	96000	123024	10252	20,50
1000000	37,90	379024	1000000	16	160000	219024	18252	21,90

***Sursa*: calculat pe baza prevederilor Codului fiscal, art.43, aprobat prin Legea nr. 571/2003 şi a cotei de 16% aplicate din anul 2005.

După cum rezultă din datele de mai sus, *avantajele aplicării noii reglementări sunt extrem de inechitabil repartizate pe categorii de contribuabili. Persoanele cu venituri impozabile modeste (de ordinul a 2400 mii – 5800 mii de lei pe lună) beneficiază de reduceri de impozit de 2,00% – 4,93%, în timp ce persoanele cu venituri impozabile de zeci de milioane de lei pe lună realizează reduceri ale obligaţiilor fiscale de 5-10 ori mai mari.*

Aceste date confirmă aprecierea potrivit căreia „în urma trecerii de la impunerea progresivă la cea proporţională, nimeni nu pierde, ci toată lumea câştigă." Însă câştigurile cele mai consistente sunt rezervate contribuabililor cu venituri mari şi foarte mari.

Alte dovezi cu privire la repartizarea extrem de diferenţiată a salariilor şi a altor venituri ale persoanelor fizice, pe categorii de beneficiari ne oferă statistica noastră naţională.

În anul 2004, în economia națională a României exista un număr mediu de 4469000 de salariați.[1] Potrivit înregistrării din luna octombrie 2004, structura salariaților pe grupe de salarii brute era cea indicată în tabelul nr. 15.

Tabelul nr. 15

Structura salariaților pe grupe de salarii brute, în luna octombrie 2004, în procente față de total

Grupe de salarii brute realizate	% față de total	Grupe de salarii brute realizate (lei)	% față de total
Total	100,0	De la 10000001 la 15000000	12,5
Până la 3500000	23,6	De la 15000001 la 20000000	4,6
De la 3500001 la 4000000	8,1	De la 20000001 la 30000000	2,7
De la 4000001 la 5000000	12,6	De la 30000001 la 40000000	1,0
De la 5000001 la 7000000	17,9	De la 40000001 la 50000000	0,4
De la 7000001 la 10000000	16,1	Peste 50000000	0,5

Sursa datelor: Institutul Național de Statistică, *Anuarul Statistic al României 2005*, tabelul nr. 4.5.

Din datele de mai sus, rezultă că aproape un sfert din numărul total al salariaților câştigă salariul minim pe economie, circa 39% realizează între 3500000 şi 7000000 pe lună, 16% între 7000001 şi 10000000 lei (adică aproape un salariu mediu brut lunar), o cincime realizează între 10000001 şi 30000000 milioane lei, iar 1,9% obțin venituri brute lunare care depăşesc de 3-4-5 ori sau mai mult venitul mediu brut pe o lună.

În tabelul nr. 16 sunt prezentate veniturile totale ale gospodăriilor populației repartizate pe decile, în anul 2004.

Datele din tabel evidențiază faptul că 73,4% din totalul membrilor gospodăriilor alcătuite din salariați, agricultori, şomeri şi pensionari se încadrează în primele şapte decile, adică realizează venituri medii de până la 3436000 de lei de persoană, respectiv între 5632000 de lei şi 10402000 de lei venituri totale pe o gospodărie.

Persoanele cuprinse în decilele 8-10 (26,6% din total) fac parte din gospodării care realizează venituri între 12 şi 24 milioane de lei pe gospodărie, adică fac parte din categoria celor înstărite. Persoanele din decilele 1-7 au o putere economică redusă şi foarte redusă. Spre deosebire de acestea, persoanele din ultimele trei decile, dispunând de venituri totale de 2,1; 2,7 şi 4,3 ori mai mari decât cele din prima decilă, au o capacitate de plată sensibil mai mare.

---

[1] *Institutul Național de Statistică,* Anuarul statistic al României 2005*, tabelul nr. 3.10.*

Problema repartizării impozitelor pe contribuabili ține de *echitatea fiscală*, dar aceasta nu se regăseşte printre principiile înscrise în Programul de guvernare pe perioada 2005-2008.

Tabelul nr. 16

Veniturile totale ale gospodăriilor populației repartizate pe decile, în anul 2004

	Decila de venit total pe o persoană (lei)				
	Decila 1 până la 873000 lei	Decila 2 873074-1288889	Decila 3 1288892-1654296	Decila 4 1654500-2023512	Decila 5 2023706-2439258
	lei, lunar pe o gospodărie				
Venituri totale	5631912	6570893	7464433	8437044	8945867
Gospodării totale 100,0%	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Persoane total 100,0%	13,7	11,0	10,3	10,0	10,0

	Decila de venit total pe o persoană (lei)				
	Decila 6 2439301-2886835	Decila 7 2886907-3435951	Decila 8 3436003-4242111	Decila 9 4242346-580264	Decila 10 peste 5802298
	lei, lunar pe o gospodărie				
Venituri totale	9336409	10402379	12064673	15348720	24373777
Gospodării totale 100,0%	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Persoane total 100,0%	9,3	9,1	9,2	9,2	8,2

***Sursa datelor*:** Institutul Național de Statistică, *Anuarul Statistic al României 2005*, tabelele 4.3; 4.4.

În documentul menționat se afirmă că politica fiscală se va proiecta şi implementa pe baza următoarelor principii de bază: a) principiul neutralității fiscale; b) principiul eficacității (performanței) fiscale; c) principiul egalității de tratament fiscal; d) principiul sustenabilității normei fiscale şi e) principiul minimizării costului colectării veniturilor bugetare.

Aşadar, *repartizarea poverii fiscale în funcție de capacitatea de plată a contribuabililor (persoană fizică) nu intră în vederile autorilor Programului de guvernare*. Respectivul document nu se referă expres nici la echitatea orizontală şi nici la cea verticală.[1] Din spiritul reglementărilor fiscale în vigoare din

[1] *Atunci când se judecă mărimea relativă a sarcinii fiscale, la care este supusă o persoană fizică sau juridică, pentru veniturile realizate dintr-o anumită sursă, în comparație cu sarci-*

2005, rezultă că *legiuitorul nu a fost preocupat de problema echității*. Când se emit judecăți de valoare cu privire la echitatea fiscală, este necesar să se facă deosebire între *egalitatea matematică* sau *aparentă* a sarcinilor fiscale, la care sunt supuse două sau mai multe persoane fizice, şi *egalitatea reală* sau *efectivă* a sarcinilor fiscale. Stabilirea la acelaşi nivel a impozitului datorat autorităților publice centrale, regionale sau locale, de către două sau mai multe persoane care realizează acelaşi venit mediu, din salarii, spre exemplu, poate să nu asigure egalitatea de tratament, dacă nu se ia în considerare şi situația familială a fiecărui contribuabil. În condițiile unui anumit salariu mediu, puterea economică a contribuabililor va prezenta diferențieri de la o persoană la alta în funcție de starea civilă (necăsătorit, căsătorit, văduv, cu sau fără copii), precum şi de numărul şi vârsta persoanelor aflate în întreținerea fiecărui contribuabil. De aceea, pentru realizarea unei reale echități fiscale, este necesar ca la stabilirea impozitului pe venit să se țină seama nu numai de mărimea absolută a veniturilor realizate de o persoană fizică, ci şi de elementele care caracterizează situația individuală şi de sarcinile sociale ale acesteia, care îi definesc capacitatea de plată a acesteia.

De caracterul impunerii proporționale sau progresive a veniturilor persoanelor fizice s-au ocupat pleiade întregi de economişti, jurişti şi politicieni, fiecare susținând o poziție sau alta după cum le dictau convingerile sau interesele.

Casetă

Opinii pro şi contra cu privire la echitatea fiscală

Printre primii (dacă nu chiar primul) care au pledat pentru impunerea diferențiată a veniturilor persoanelor fizice a fost economistul clasic *Adam Smith*, părintele doctrinei liberale, în anul 1776. El a formulat cele 4 maxime (principii) ale politicii fiscale, între care primul este *principiul justeței impunerii* sau *al echității în materie de impozite*, pe care l-a definit astfel: ***„Trebuie ca supuşii fiecărui stat să contribuie, pe cât posibil, la susținerea statului, în raport cu posibilitățile lor respective, adică în raport cu venitul de care, sub protecția acestui***

---

na la care este supusă o altă persoană, pentru venituri de aceeaşi mărime sau realizate dintr-o altă sursă, avem de a face cu echitate orizontală.

Când se judecă mărimea relativă a sarcinii fiscale, aferente unor venituri în cuantum diferit, realizate de persoane diferite, dar care au aceeaşi sursă de proveniență, avem de a face cu echitate verticală.

În primul caz, se compară cotele impozitului pe veniturile din salarii, realizate de muncitori şi funcționari, cu cotele impozitului pe veniturile din activități industriale, comerciale sau agricole, ori cu cele ale impozitului pe veniturile din arenzi, chirii, dobânzi etc., realizate de industriaşi, comercianți, arendaşi, proprietari de terenuri sau de clădiri ori de deținători de acțiuni obligațiuni etc.

În cel de al doilea caz, se analizează, de pildă, dacă cotele de impozit stabilite pentru un venit de 1000, 10000 sau 100000 de unități monetare reflectă în mod corect potențialul economic al contribuabililor respectivi.

stat, ei se pot bucura." (Sursa: Adam Smith*, Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei*, vol.II, Editura Academiei Republicii Populare Române 1965, p.242).

Într-un alt loc, Adam Smith se pronunța fără echivoc în favoarea impunerii progresive: *„Nu e ceva prea nerezonabil ca bogătaşii să contribuie la cheltuielile publice, nu numai în proporție cu venitul lor, ci chiar şi cu ceva mai mult."*(Sursa: *Ibidem*, p.256.)

În cei 230 de ani care s-au scurs de la formularea principiului echității fiscale, opiniile pro şi contra progresivității impunerii au fost susținute de unii şi combătute de alții. Ceva mai mult, principiile impunerii au fost puse la baza politicii a numeroase state dezvoltate sau în curs de dezvoltare.

Richard A. Musgrave se numără printre economiştii care atribuie o importanță majoră, pentru o bună structură a impozitelor, respectării cerințelor (principiilor) formulate la timpul său de Adam Smith. În acest context, pe primul loc el situează cerința ca *„repartizarea sarcinilor fiscale să fie echitabilă. Fiecare ar trebui să fie determinat să-şi plătească corect partea ce-i revine."*(Sursa: Richard A. Musgrave, Peggy B. Musgrave, *Public Finance In Theory and Practice*, McGraw-Hill Book Company, 1973, p.193). După opinia sa, un impozit este echitabil atunci când fiecare plătitor contribuie corespunzător beneficiului pe care îl primeşte de la serviciile publice. Criteriul beneficiului vizează nu numai politica fiscală, dar şi politica cheltuielilor.

La repartizarea sarcinilor fiscale ar trebui să se țină seama de capacitatea de plată a contribuabililor. El consideră că politica fiscală [din anii '70] este în mare măsură stabilită independent de latura cheltuielilor (la finanțarea cărora erau utilizate impozitele) şi că principiul echității ar trebui să servească drept ghid. Principiul capacității de plată este în mare măsură acceptat în calitate de ghid. (Sursa: *Ibidem*, p. 194).

Pe o poziție diametral opusă se situează *Milton Friedman* în abordarea problemelor fiscale. După opinia sa, *„...atât timp cât impozitul pe venitul individual creşte atât de mult în raport cu veniturile, aşa cum se întâmplă acum [în anii '60], se manifestă o tendință puternică de a găsi mijloace pentru a eluda impactul său. În acest fel, precum şi direct, impozitul pe venit, marcat progresiv, constituie un impediment serios în calea utilizării eficiente a resurselor noastre. Soluționarea adecvată a acestei situații constă în reducerea drastică a cotelor de impozitare mai înalte, asociată cu eliminarea posibilităților de evaziune fiscală care au fost incluse în legislație."* (Sursa: Milton Friedman*, Capitalism şi libertate,* Editura Enciclopedică, Bucureşti 1995, p.153).

În alt loc, Milton Friedman se exprimă şi mai clar: *„Ca liberal, îmi vine şi mai greu să găsesc vreo justificare pentru aplicarea cotelor progresive de impunere, numai în scop de redistribuire a veniturilor. Aceasta mi se pare un exemplu clar de folosire a coerciției pentru a lua de la unii şi a da altora, fapt ce intră în conflict direct cu libertatea individuală.*

În concluzie, structura impozitelor personale ce mi se pare cea mai bună este aceea a unui impozit uniform asupra veniturilor, situat deasupra minimului neimpozabil, în care venitul să fie definit în mare, iar deducerile din venituri să fie permise doar pentru cheltuieli precis definite din venitul obținut." (Sursa: *Ibidem*, p. 195).

Referindu-se la impozitul asupra corporațiilor, economistul american consideră că *„cea mai bună soluție ar fi desființarea impozitului asupra societăților; dar, atât cât acest impozit se menține, nu există nici o justificare pentru a permite reduceri de impozite, adică detaxări, pentru contribuțiile acordate instituțiilor de caritate şi de învățământ; aceste contribuții ar trebui acordate de indivizii care, în societatea noastră, sunt în cele din urmă deținătorii proprietății."* (Sursa: *Ibidem*, p. 156).

În prezent, din cele 25 de state membre ale Uniunii Europene 21 practică impunerea progresivă a veniturilor persoanelor fizice şi numai 4 – impunerea proporţională. Impozite proporţionale pe venitul persoanelor fizice, pe lângă cele 4 ţări din ultimul val – Lituania (din 1993), Letonia (1994), Estonia (2003), Slovacia (2004) au mai trecut la impunerea proporţională şi ţări din afara Uniunii Europene, cum ar fi: Federaţia Rusă (din 2001), Serbia (2003), Ucraina (2003), România (2005) şi Georgia (2005).

Evoluţia produsului intern brut, în termeni relativi, în ţările în care au fost reduse cotele impozitelor pe profitul corporaţiilor şi/sau s-a trecut de la impunerea progresivă la cea proporţională a veniturilor persoanelor fizice este prezentată în tabelul nr. 17.

Tabelul nr. 17

Ritmul anual de creştere a produsului intern brut în 12 ţări, în perioada 1996-2005 (în procente)

Ţara	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1996-2004
Uniunea Europeană 10	4,7	4,8	3,8	3,4	4,2	2,3	2,3	3,7	5,0	3,9	3,8
Lituania	4,7	7,0	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	10,5	7,0	6,5	5,7
Letonia	3,8	8,3	4,7	3,3	6,9	8,0	6,4	7,5	8,3	7,5	6,3
Estonia	4,4	11,1	4,4	0,3	7,9	6,5	7,2	6,7	7,8	7,5	6,2
Slovacia	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	5,2	4,1
Republica Cehă	4,2	-0,7	-1,1	1,2	3,9	2,6	1,5	3,2	4,4	4,3	2,1
Ungaria	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	2,9	4,2	3,6	3,8
Polonia	6,0	6,8	4,6	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	5,4	3,4	4,1
Ţări extracomunitare											
Federaţia Rusă	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,0	3,6
Serbia şi Muntenegru	5,9	7,4	2,5	-17,7	5,2	5,3	3,8	2,1	8,0	5,0	2,2
Ucraina	-10,0	-3,0	-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	4,0	2,8
Georgia	11,2	10,5	3,1	2,9	1,8	4,8	5,5	11,0	6,2	7,0	6,3
România	3,9	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,3	5,0	1,9

Sursa datelor: *World Economic Situation and Prospects 2006*, United Nations, 2006, table A1; A2.

Din datele cuprinse în tabel rezultă o *ameliorare a ritmului de creştere economică înregistrat în cvasitotalitatea ţărilor ultimului val, ca şi ale unora aflate în tranziţie.*

Este posibil ca la această evoluție să fi avut o anumită contribuție şi măsurile de relaxare a fiscalității adoptate de autoritățile naționale. La această îmbunătățire au mai contribuit şi acțiunile vizând restructurarea economică, perfecționarea managementului financiar, creşterea investițiilor străine directe de capital, ca şi alți factori.

Rezultatele bune şi foarte bune obținute de țările central şi sud-europene au constituit un imbold şi pentru autoritățile de la Bucureşti de a introduce impozitul unic de 16% pentru taxarea profitului societăților şi a veniturilor persoanelor fizice începând din 2005.

În Programul de Guvernare pe perioada 2005-2008 se precizează că *„Viziunea Guvernului României în domeniul politicii fiscale este centrată pe asigurarea unui rol stimulativ şi orientativ al impozitelor şi taxelor, în scopul creşterii şi dezvoltării economice, al consolidării fiscale şi al dezvoltării şi întăririi clasei de mijoc.”*[1]

Deşi Programul îşi propune să subordoneze politicile fiscal-bugetare obiectivelor de susținere a creşterii economice şi de reducere a inflației, rezultatele obținute în 2005 nu confirmă aceste speranțe: ritmul de creştere a produsului intern brut a fost numai pe jumătatea celui realizat în anul anterior (4,1% față de 8,4%), iar rata inflației a fost superioară celei programate (8,6% față de 5,0%, ± 1 p.p. marjă de manevră).

Un alt venit fiscal asimilat impozitelor directe îl constituie *contribuțiile sociale*, care ocupă un loc important în totalul acestora.

În anul 2003, contribuțiile sociale realizate în România au procurat 35,0% din totalul veniturilor fiscale, în 2004 – 33,6%, iar în 2005 – 34,2%. În anul 2004, cele 25 țări membre ale Uniunii Europene au realizat o medie aritmetică a contribuțiilor sociale de 30,6%; sub acest nivel s-au situat cele 15 țări cu ştate vechi (28,9%), iar peste, cele 10 țări ale ultimului val (33,1%).

Se poate spune că ponderea contribuțiilor sociale în totalul veniturilor fiscale în România este aproximativ la nivelul mediu ale celor 10 membri primiți în Uniune în anul 2004.

În spatele cifrelor medii se ascund însă abateri deloc neglijabile atât în rândurile vechilor, cât şi în cele ale noilor membri. Astfel, cele mai mari ponderi în totalul veniturilor fiscale au înregistrat Germania (42,6%), Republica Cehă (41,3%), Polonia (40,9%), Slovacia (40,1%), Slovenia (37,1%) şi Olanda (37,1%), iar cele mai reduse ponderi – Irlanda (15,3%), Malta (19,7%), Regatul Unit (18,4%), Cipru (23,0%), Finlanda (26,9%) şi Suedia (27,4%). Danemarca deține o pondere de numai 2,4%, deoarece cheltuielile care în trecut se finanțau din contribuții sociale, de mai mulți ani se finanțează din veniturile generale ale statului.

---

[1] *Guvernul României,* Program de Guvernare 2005-2008*, capitolul 12.*

Disparităţile dintre ţări în ceea ce priveşte ponderile contribuţiilor sociale în totalul veniturilor fiscale sunt determinate de nivelul sarcinilor la care sunt supuşi angajatorii şi angajaţii la constituirea fondurilor sociale.

Iată câteva exemple de cote ridicate: în Belgia contribuţiile sociale în 2004 s-au ridicat la 48% din fondul de salarii brut (repartizate astfel: 37,5% angajatorii şi 13% salariaţii); în Germania 41,1%, care se suportă în părţi egale de angajatori şi angajaţi; în Republica Cehă – 37,5% (din care: 35%+12,5%), iar lucrătorii independenţi 50% din venitul net; iar în Spania 37% (din care: 30,6%+6,4%).

Contribuţii în cote mai reduse se percep în Grecia. Angajatorii reţin de la salariaţi şi varsă o contribuţie de 16% pentru funcţionari (gulerele albe) şi de 19,45% pentru muncitori (gulerele albastre). În Malta, contribuţiile la securitatea socială sunt suportate de către angajatori, salariaţi şi stat în proporţii egale de câte 10% din salariul de bază.

Cotele contribuţiilor sociale practicate în România, în 2006, sunt prezentate în tabelul nr. 18.

Tabelul nr. 18

Mărimea şi structura contribuţiilor sociale realizate în România în anul 2004 (în % faţă de fondul de salarii brut lunar)

Destinaţia contribuţiilor	Total	din care:	
		Angajatori	Angajaţi
Bugetul asigurărilor sociale de stat	29,25	19,75	9,50
Fondul asigurărilor sociale de sănătate	13,50	7,00	6,50
Fondul pentru ajutorul de şomaj	3,50	2,50	1,00
Fondul pentru concedii medicale	0,75	0,75	-
Total	47,00	30,00	17,00

Sursa datelor: Ministerul Finanţelor Publice.

Faptul că povara contribuţiilor sociale continuă să se afle la un nivel ridicat demonstrează necesitatea reducerii acestora, deoarece afectează interesul companiilor străine pentru investiţii directe de capital şi micşorează capacitatea concurenţială a agenţilor economici din ţara noastră.

În ceea ce priveşte *regimul taxei pe valoarea adăugată*, acesta a fost aliniat *acquis*-ului comunitar. Cota standard se menţine la nivel de 19%, iar cota redusă – de 9% – se aplică la un număr limitat de prestări de servicii şi la câteva bunuri, altele decât produsele alimentare.

Stârneşte nedumerire obstinaţia cu care Guvernul respinge orice propunere referitorare la aplicarea unei cote reduse şi la anumite produse alimentare de primă necesitate pentru populaţie. Motivaţia ministerului de resort constă în aceea că practicarea a două cote – una standard şi alta redusă – pentru un

anumit produs generează un volum suplimentar de operaţiuni birocratice şi mai cu seamă poate fi o sursă de fraudă fiscală.

Asemenea argumente practice sunt pertinente, dar ele pot fi contracarate cu măsuri de natura celor luate de ţările comunitare care de ani buni aplică fără întrerupere cote reduse la produse alimentare, medicamente ş.a. Între aceste ţări se numără: Austria, Belgia, Grecia, Irlanda, Luxemburg, Olanda, Portugalia, Ungaria etc. Împrumutarea experienţei acestora ne-ar putea fi de mare folos în promovarea unei măsuri fiscale cu mare impact social.

În 2005 şi în primele luni ale anului în curs, au produs efecte măsurile de relaxare financiară cuprinse în Programul de guvernare şi puse în aplicare din primul an de guvernare.

Efectele acestor măsuri s-au reflectat în încasările bugetare şi în veniturile agenţilor economici şi ale populaţiei.

Creşterea veniturilor populaţiei în 2005 a fost favorizată, pe de o parte, de relaxarea fiscalităţii, iar pe de alta, de sporirea câştigurilor salariale nete într-o proporţie superioară creşterii producţiei şi productivităţii muncii în industrie. Astfel, câştigul salarial mediu net în economie a crescut cu 13,5% (faţă de 10,2% în 2004), în timp ce producţia în industrie a sporit cu numai 2,0% (faţă de 5,3% în 2004), iar productivitatea muncii în această ramură a crescut cu 5,2% (faţă de 11,9% în 2004).[1]

Încasările din TVA, realizate în 2005, s-au cifrat la suma de 225378 mild.de lei vechi, care depăşesc cu 2652,3 mild. pe cele care s-ar fi obţinut în condiţiile în care s-ar fi păstrat ritmul mediu anual de creştere (de 34,60%) înregistrat în perioada

2001-2004. Încasările din accize din 2005, în sumă de 90794 mild.de lei, sunt cu 23625 mild. mai mari decât cele care s-ar fi realizat în condiţiile păstrării ritmului mediu anual de creştere (de 43,65%), înregistrat în perioada 2001-2004.

Încasările bugetare mai mari din 2005 se explică prin creşterea consumului final efectiv, care a sporit cu 17,8% faţă de anul precedent (2004).

Creşterea importantă a consumului poate impulsiona creşterea valorii adăugate brute (respectiv a PIB), în măsura în care acesta se referă la produse indigene; dacă însă plusul de venituri băneşti aflat la dispoziţia populaţiei se orientează în mare măsură spre bunuri din import, acesta contribuie la majorarea deficitului de cont curent al balanţei de plăţi.

Într-adevăr, deficitul de cont curent a crescut, în 2005, de la 5,1 la 6,9 mild. de euro, iar ca pondere în PIB de la – 8,4% la – 8,7%.

[1] *Sursa: Institutul Naţional de Statistică şi Ministerul Finanţelor Publice.*

Concomitent cu creşterea importantă a consumului, în 2005, a avut loc creşterea accentuată a soldului creditelor acordate populaţiei (în 2005 soldul creditului acordat populaţiei, în lei şi în valută, a crescut de la 11,874 mild. de lei noi în 2004 la 21,371 mild. în 2005, adică cu 80% în expresie nominală şi cu 65,7% în expresie reală.

Din soldul creditului acordat populaţiei 74% a reprezentat credit de consum şi numai 26% credit ipotecar/imobiliar.[1]

O creştere importantă în lei şi în valută, a marcat şi creditul neguvernamental, şi anume de la 41,76% mild.de lei în 2004 la 60,67 mild. în 2005, adică cu 45,3% în termeni nominali (faţă de 37,9% în 2004). În termeni reali, creşterea în 2005 a fost de 33,8% (faţă de 26,2% în 2004).[2]

---

[1] *Sursa: Banca Naţională a României.*

[2] Ibidem.

5. CONCLUZII

În încheiere, vom prezenta câteva opinii personale în legătură cu probleme de interes fiscal-bugetar pentru țara noastră, aflată în ajunul aderării la Uniunea Europeană.

1. Analiza seriilor lungi de date de care dispunem, provenind din surse statistice naționale şi internaționale, evidențiază tendința de creştere a fiscalității generale în țările membre ale Organizației de Cooperare şi Dezvoltare Economică şi cu deosebire în țările Uniunii Europene.

Această tendință se degajă din evoluția încasărilor din impozite, taxe şi contribuții sociale în raport cu produsul intern brut. În perioada 1965-2002, acest indicator, care exprimă fiscalitatea generală, pe ansamblul celor două organizații internaționale, înregistrează o creştere cu peste 10 puncte procentuale.

Aceeaşi tendință de creştere înregistrează şi ponderea veniturilor din impozite şi taxe, exclusiv contribuțiile sociale, în PIB care, în cei 37 de ani, marchează un plus de 6 puncte procentuale.

Creşterea acestui indicator variază însă sensibil de la o regiune la alta şi de la o țară la alta: cea mai spectaculoasă creştere s-a înregistrat în țările OCDE din Europa, iar cea mai modestă în cele din America de Nord. Ritmurile diferite de creştere a fiscalității generale de la o țară la alta se explică prin gradele diferite de dezvoltare economică ale acestora şi prin politicile sociale, economice şi de altă natură, promovate de autoritățile publice.

Faptul că, în 2002, 27 de țări membre ale OCDE aveau o fiscalitate în creştere față de 1965 şi numai 3 țări – Ungaria, Polonia şi Slovacia – aveau un grad de fiscalitate mai redus decât în anul primirii lor în OCDE (1991 şi 1992), ne îndreptăţeşte să credem că *tendința de creştere a fiscalității este de lungă durată, iar nu una conjuncturală*.

Structura veniturilor fiscale pe ansamblul OCDE şi separat pe total Uniune Europeană, de-a lungul perioadei investigate, a suferit anumite mutații, dar acestea n-au schimbat radical corelațiile existente între impozitele directe şi cele indirecte, între impozitele pe venit şi cele pe avere ori între contribuțiile sociale datorate de angajatori şi, respectiv, de angajați.

Dacă pe ansamblu, taxele de consumație au înregistrat o diminuare (de 7,6 puncte procentuale), în cadrul acestei grupe de venituri, taxele generale pe consum (de tipul impozitului pe cifra de afaceri, al impozitului pe producție ori al taxei pe valoarea adăugată) şi-au sporit ponderea, în schimb accizele au marcat o evoluție diametral opusă.

În lumina celor de mai sus, se naşte următoarea întrebare: *dacă tendințele înregistrate în evoluția fiscalității şi mutațiile intervenite în structura veniturilor fiscale* şi în cadrul unor componente ale acestora *au valoare exclusiv pentru țările care*

au făcut parte din OCDE (24 în anul 1965 şi 30 în 2002) *sau prezintă o anumită relevanţă şi pentru România care, acum ca şi atunci, se află în afara acestei organizaţii?*

După opinia noastră, *contează nu atât cadrul instituţional în care au funcţionat* (OCDE, CEE şi respectiv UE), *cât mai ales faptul că ţările respective au avut un numitor comun şi anume economia de piaţă. Ţările investigate (în număr de 24-30), indiferent dacă au fost puternic dezvoltate, emergente sau în tranziţie, au fost conectate la economia mondială şi au fost supuse fenomenelor care s-au manifestat în ultimele patru decenii şi au reacţionat la şocurile acestora folosind instrumente economice, comerciale, fiscal-bugetare, monetare sau valutare.*

În calitate de membră a clubului ţărilor comunitare, România se va comporta ca celelalte ţări şi, cu deosebire, ca cele 10 din ultimul val. Ea nu va face notă discordantă în cadrul UE, deoarece ea şi-a asumat o serie de angajamente faţă de această organizaţie în toate domeniile în care a purtat negocieri, inclusiv în cele fiscale şi bugetare.

Este adevărat că implementarea acquis-ului comunitar în legislaţia noastră ne obligă la respectarea directivelor adoptate de autorităţile de la Bruxelles, mai cu seamă în ceea ce priveşte impozitele indirecte aflate în competenţa acestora. Dar şi în acest domeniu *autorităţile naţionale dispun de o anumită marjă de manevră*: să stabilească cota standard şi cota redusă de TVA în limitele stabilite şi să practice accize nu numai la uleiurile minerale, produsele alcoolice şi la tutunul manufacturat, dar şi la alte produse pe care le consideră justificate.

2. În cursul anului 2006, identificarea de resurse pentru finanţarea nevoilor publice sporite, ca urmare a apropiatei aderări a ţării noastre la Uniunea Europeană, organele abilitate cu soluţionarea acestei probleme au fost îndemnate de organisme internaţionale să apeleze la majorarea cotei standard a taxei pe valoarea adăugată sau a cotei impozitelor pe venit şi pe profit.

O judecată la rece ne conduce la concluzia că *majorarea cotei standard a taxei pe valoarea adăugată ar putea aduce un plus de resurse bugetare, dar aceasta ar fi însoţită de efecte adverse*, şi anume:

a. Această măsură *ar conduce la creşterea preţurilor la toate produsele de provenienţă internă şi din import, ca şi a tarifelor la toate serviciile impozabile. Or, o asemenea măsură ar contracara atingerea obiectivului monetar care ţinteşte inflaţia;*

b. *Creşterea cotei taxei pe valoarea adăugată se răsfrânge negativ asupra nivelului de trai al populaţiei*, care pentru pături largi este sub nivelul de subzistenţă;

c. Majorarea cotei taxei pe valoarea adăugată *ar conduce la sporirea încasărilor bugetare*. Cum una din sursele de alimentare a bugetului general al Comunităţilor Europene o constituie taxa pe valoare adăugată încasată de statele membre, *pe măsura creşterii încasărilor bugetare din TVA, într-un stat membru, în*

mod automat sporeşte suma datorată de acesta UE cu titlu de contribuţie obligatorie la bugetul general al Uniunii Europene;[1]

d. Cu ani în urmă a fost conceput un regim tranzitoriu de percepere, vărsare şi recalculare a taxei pe valoarea adăugată. După cum se ştie, potrivit regulilor GATT/OMC, taxa pe valoarea adăugată se percepe în ţara în care se consumă produsul considerat (adică în ţara importatoare), iar nu în ţara producătoare care îl exportă. Potrivit propunerilor cuprinse în noul regim, impozitul urma să fie vărsat la bugetul ţării de origine a produsului, iar la finele anului aceasta trebuia să regularizeze cu ţara importatoare vărsămintele efectuate. Dacă sumele încasate la bugetul ţării exportatoare, aferente exportului de mărfuri în ţara considerată, erau mai mari decât cele aferente importului din acea ţară, diferenţa urma să se deconteze ţării în drept. Altfel spus, şi în condiţiile regimului tranzitoriu ar urma să se aplice principiul compensării la frontiere (taxarea produselor în ţara importatoare, iar nu în ţara producătoare care le exportă), dar decontarea TVA între ţările participante (exportatoare/importatoare) ar urma să se facă la sfârşit de an.

Generalizarea regimului tranzitoriu ar avantaja ţările care practică cote de TVA mai mici decât cele cu care intră în concurenţă care practică cote mai mari. În cazul a două produse având aceleaşi performanţe tehnice şi de calitate – care ar trebui să aibă acelaşi preţ de desfacere exclusiv TVA – vor fi diferenţiate de cota TVA, deoarece preţul de desfacere cu TVA va influenţa opţiunea cumpărătorului potenţial: în mod logic, acesta va prefera produsul cu cota mai mică de TVA, chiar dacă acesta este din import, iar nu produsul indigen care include în preţul de desfacere o taxă pe valoarea adăugată într-o cotă mai mare.

Noul regim nu a fost generalizat, deoarece reclamă un volum mai mare de muncă şi, în plus, nu există certitudinea că ţările vor comunica corect cifrele exporturilor de mărfuri către ţările partenere pentru care au încasat TVA la propriul buget. *Pentru a ne pune la adăpost de consecinţele posibile ale introducerii unei asemenea reglementări, este bine să nu majorăm cota taxei pe valoarea adăugată, care ar putea deveni un factor agravant al concurenţei cu alte ţări.*

Pe baza acestor argumente, *considerăm că majorarea cotei TVA nu constituie o alternativă viabilă pentru acoperirea plusului de cheltuieli publice din 2007 şi următorii ani.*

3. În ceea ce priveşte cea de a doua soluţie recomandată – majorarea cotei unice de impozit – considerăm că *impozitul pe venitul persoanelor fizice ar trebui tratat distinct de impozitul pe profitul societăţilor.*

---

[1] Începând din anul 1999, cota vărsământului din TVA, datorat de fiecare stat membru la bugetul general al Uniunii Europene, a fost stabilită la 1% din încasările din această sursă la bugetul naţional. În anul 2000, taxa pe valoare adăugată a procurat 38,1% din totalul veniturilor bugetului general al UE şi a ocupat poziţia a doua după vărsămintele statelor membre în raport cu PNB, care a avut o contribuţie de 42,3% pe ansamblul celor 15 state membre ale UE.

Astfel, *la impozitul pe venit ar trebui să se ia în considerare impunerea diferenţiată a veniturilor, în funcţie de mărimea acestora, cu precizarea că în loc de 5 tranşe de venit şi tot atâtea cote ar putea să rămână numai trei, iar cotele marginale (maximă şi minimă) să fie reduse*. Nivelul celor trei cote ar trebui calculat în funcţie de numărul contribuabililor pe structuri de venit. O asemenea operaţiune ar trebui să aibă la bază anchete speciale la care să participe economişti-financiari şi statisticieni. În orice caz, *impunerea diferenţiată a veniturilor persoanelor fizice duce la rezultate mai apropiate de cerinţele echităţii fiscale decât impunerea cu o cotă unică care exclude ideea echităţii.*

4. *Profitul societăţilor se pretează la impunerea proporţională*. Cota de impunere corespunzătoare obiectivului urmărit – stimularea investiţiilor productive pe seama propriilor resurse –, depinde de mai mulţi factori:

- Mărimea efortului financiar pe care societatea românească trebuie să-l facă în anii următori;
- Cât din acest efort poate fi susţinut din resurse naţionale şi cât din investiţii străine de capital?
- Cât din resursele naţionale ar trebui să provină din impozite, taxe şi contribuţii sociale de la populaţie şi cât de la companiile în funcţiune?
- Cât din resursele companiilor ar trebui să reprezinte profit nedistribuit şi cât din creditele bancare ori împrumuturile obligatare interne sau externe?

Legiferarea unei cote anumite – 13%, 16%, sau 20% – *fără calcule de fundamentare ne poate duce la situaţii nedorite: folosirea unei părţi exagerate din profitul lăsat la dispoziţia întreprinderii pentru creşterea salariilor angajaţilor, majorarea dividendelor distribuite acţionarilor sau pentru efectuarea de investiţii neproductive* (clădiri administrative, automobile de lux, mobilier de birou scump, etc.) în loc să achiziţioneze echipamente tehnice, maşini performante şi aparate de măsură şi control care să contribuie la creşterea productivităţii muncii şi la îmbunătăţirea calităţii produselor, la promovarea exportului.

În ce limite s-ar putea recurge la majorarea sau la reducerea impozitului pe profit urmează a se stabili de organele abilitate, împreună cu reprezentanţii confederaţiilor sindicale şi ai patronatelor.

5. *În practica internaţională în ultimii zece ani s-au întâlnit nu numai cazuri de reducere a cotelor de impozit, dar şi de majorare a acestora*. Un exemplu foarte recent este acela al Ungariei.

Parlamentul ţării vecine a aprobat, în luna iulie a.c., planul de austeritate propus de guvernul Ferenc Gyurcsany pentru reducerea deficitului financiar public, care atinsese cel mai înalt nivel din rândurile celor 25 de ţări comunitare.

Planul de austeritate prevede majorarea mai multor impozite directe şi indirecte şi introducerea unor impozite noi. Este vorba de majorarea impozitului pe profitul societăţilor de la 15% la 20%, majorarea nivelului mediu al taxei pe valoarea adăugată tot de la 15% la 20%, perceperea unui impozit de solidaritate de 4% de la întreprinderile rentabile şi de la persoanele fizice înstărite, precum şi introdu-

cerea unui impozit de 20% pe câştigurile de capital. Băncile urmează să achite un nou impozit special de 5% din profiturile provenind din dobânzile aferente împrumuturilor finanțate de stat.

Planul la care ne referim cuprinde şi măsuri bugetare: eliminarea subvențiilor la gazele naturale şi energia electrică, precum şi reducerea numărului funcționarilor publici.

Prin traducerea în viață a planului de austeritate aprobat de legislativ se scontează obținerea de economii de 350 miliarde de forinți (1,2 mild. de euro) în anul în curs şi de 1000 de mild de forinți în 2007.

Măsurile adoptate de autoritățile publice de la Budapesta au fost luate nu numai din necesitatea respectării reglementărilor comunitare (Tratatul de la Maastricht ş.a.), dar şi din dorința menținerii Ungariei pe drumul care să-i permită aderarea la zona euro în anul 2010.

6. În anul 2005 şi în primul semestru al anului în curs au fost formulate aprecieri critice cu privire la măsurile adoptate pentru acoperirea golului de venituri provocat de aplicarea cotei unice la impunerea veniturilor persoanelor fizice şi a profiturilor societăților. Observații asemănătoare au fost făcute şi în legătură cu modificarea Codului Fiscal ce urmează să intre în vigoare la 1 ianuarie 2007.

Opinii dezaprobatoare au fost exprimate cu privire la accentuarea fiscalității la întreprinderile mici şi mijlocii, la generalizarea cotei unice de impozit la veniturile din capital (dobânzi, dividende şi operațiuni mobiliare) şi din agricultură, la majorarea impozitului pe clădirile care depăşesc o anumită suprafață şi a impozitului pe automobilele care depăşesc o anumită capacitate cilindrică etc.

Nu dorim să ne asumăm rolul de arbitru şi să spunem care ni se par justificate şi care nu. Acest lucru l-au făcut şi-l vor face în continuare specialiştii în materie, reprezentanți ai societății civile, patronatelor, sindicatelor şi parlamentarii.

Mai important ni se pare să ne spunem părerea cu privire la *legitimitatea aplicării unor soluții derogatorii regimului general pentru unele categorii de venituri sau de contribuabili. După opinia noastră, asemenea soluții au mai fost aplicate şi legitimitatea în alte țări şi ele ar putea fi acceptate şi la noi atâta vreme cât acestea se justifică din punct de vedere economic, social sau se consideră oportune.*

7. Introducerea cotei unice de impozitare în anii '90 şi în prima jumătate a decadei în curs în mai multe țări europene, în prezent se află şi în atenția altor țări: unele pentru a imita exemplul celor dintâi, altele pentru a se informa asupra eventualelor efecte pe care această măsură le-ar avea asupra celorlalte țări ale Uniunii Europene. Voci din Suedia şi Germania, spre exemplu, au afirmat că prin reducerea impozitelor în țările din ultimul val ar avea loc un transfer de sarcini asupra celor 15 anterior admise în UE. Pentru a pune capăt acestei concurențe neloiale (atragerea investițiilor străine directe de capital) este de aşteptat ca Uniunea Europeană să impună măsuri care să împiedice practicarea aşa-numitului *„dumping fiscal”*, adică un nivel mai scăzut al fiscalității decât media europeană.

În anii care vin, *ne putem aştepta şi la alte propuneri care să restrângă competenţele conferite autorităţilor naţionale în materie de impozite directe şi să extindă pe cele ale autorităţilor comunitare*. Acest lucru se va înţelege mai bine după ce se va decide soarta Constituţiei Europene: ne aşteaptă o nouă limitare a prerogativelor autorităţilor naţionale, respectiv o nouă limitare a suveranităţii statelor membre în viitorul apropiat, sau nu.

8. În studiul de faţă, ne-am referit la sisteme fiscale şi politici fiscale promovate de diverse ţări de-a lungul anilor, inclusiv de România. Pentru a fi eficiente, *politicile fiscale trebuie abordate în strânsă corelaţie cu politicile bugetare*. După cum se ştie, *nivelul fiscalităţii este dependent, pe de o parte, de potenţialul economic al ţării, iar pe de altă parte, de efortul financiar reclamat de atingerea obiectivelor economice, sociale , ecologice şi de altă natură, în perioada considerată*, care îşi găsesc refinanţarea în bugetul general consolidat.

Dacă fiscalitatea practicată întrece capacitatea de plată a contribuabililor persoane fizice şi juridice, aceasta va genera efecte adverse şi va influenţa negativ ritmul creşterii economice şi/sau condiţiile de viaţă ale populaţiei.

La rândul lor, politicile fiscale şi cele bugetare este imperios necesar să fie riguros corelate cu politicile monetare şi cele valutare.

Creşterea nivelului deficitului financiar public de la 0,5% la 2,5% din produsul intern brut, cu prilejul rectificării bugetare din iulie 2006, în ţara noastră, a ridicat îndreptăţite semne de întrebare dacă nu cumva măsura respectivă va influenţa negativ politica monetară promovată de Banca Centrală care şi-a stabilit, pentru finele anului în curs, o ţintă de inflaţie de 5% ± 1 punct procentual.

În cel de al doilea semestru al anului 2006, se va putea vedea dacă au avut sau nu un suport credibil asigurările date de oficiali ai finanţelor publice, potrivit cărora cvasitotalitatea plusului de cheltuieli bugetare va fi destinat investiţiilor (acumulării) şi numai o mică parte va alimenta consumul instituţiilor publice şi al populaţiei.

Experienţa de până acum, şi mai ales cea din ultimele 18 luni, dovedeşte că *fără o strategie (cel puţin) pe termen mediu nu se poate asigura un echilibru financiar, monetar şi valutar durabil în ţara noastră. Fără o conlucrare strânsă între factorii de decizie din domeniul finanţelor publice şi cei care au responsabilităţi în asigurarea stabilităţii preţurilor, în supravegherea evoluţiei creditelor şi în buna funcţionare a pieţelor financiar-monetare, nu putem spera la admiterea României, într-o perioadă apropiată, în zona euro.*



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 209/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ŞI MONETARE
"VICTOR SLĂVESCU"

REGLEMENTAREA SERVICIILOR FINANCIARE EUROPENE

dr. NAGY Agnes

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. PROCESUL DE CONVERGENȚĂ A SERVICIILOR FINANCIARE

Dată fiind dezvoltarea piețelor serviciilor financiare europene, întrebarea cea mai arzătoare este: ce va urma, cum se va derula reforma reglementărilor serviciilor financiare pe viitor?

Datorită faptului că procesul jurisdicțional de anvergură din domeniu este în curs de finalizare, trebuie pus accentul pe aplicarea consistentă a legislației din domeniu, la a cărei succes contribuie convergența metodelor de supraveghere.

Necesitatea acestei convergențe este întărită şi de pericolul contaminării riscurilor pe o piață tot mai bine integrată, astfel, din punct de vedere al stabilității financiare, este necesară întărirea supravegherii piețelor financiare.

Acest deziderat priveşte şi nivelul trei al procedurii Lamfalussy (din „Raportul Lamfalussy"), respectiv crearea unui comitet format din reprezentanții organelor de supraveghere *(CESR – Committee of European Securities Regulators, CEBS – Committee of European Banking Supervisors, CEIOPS – Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors)* al cărui scop principal constă în armonizarea activității acestor comitete de supraveghere.

Limitele existente pe piețele financiare europene trebuie în mod natural eliminate, la realizarea acestui fapt însă nu sunt suficiente doar procedurile juridice. Pe viitor trebuie întărită rezolvarea unor probleme orizontale, de genul: stabilitatea financiară, integritatea piețelor, guvernanța corporatistă (*corporate governance*), caracterul globalizării serviciilor financiare. Auditul intern, respectiv extern, standardele raportării financiare (IFRS), reglementările adecvării capitalurilor sunt tot atâtea domenii care aşteaptă să fie dezvoltate în sensul eliminării barierelor încă existente în fața pieței libere.

În anul 2004, în perioada 22-24 iunie, Consiliul Miniştrilor de Finanțe ai țărilor Uniunii Europene a formulat o serie de hotărâri importante care vizau, în principal, următoarele:

- luarea la cunoştință a rezultatelor pozitive ale „Planului de acțiune în domeniul serviciilor financiare";
- conturarea ca prioritate majoră a utilizării consistente şi integrale a „Planului de acțiune"*;*
- salută extinderea în domeniul bancar şi al asigurărilor a procedurii Lamfalussy şi crearea structurii Comitetului de armonizare a supravegherii din diferite arii ale piețelor financiare;
- sprijinirea procesului de desființare a barierelor în procesul de integrare a

pieţelor financiare;

- accentuarea depunerii de eforturi din partea organelor de supraveghere, a băncilor centrale, a ministerelor de finanţe în vederea pregătirii comune pentru prevenirea unor crize majore pe pieţele financiare, precum şi pentru crearea de comun acord a unor planuri şi proceduri în caz de dezastre.

Totodată subliniem că, în perioada mai sus menţionată:

- s-a accentuat importanţa caracterului global al serviciilor financiare, precum şi a schimburilor de idei cu alte state în acest domeniu;
- s-au stabilit ariile concrete unde trebuie muncit în continuare;
- s-a solicitat – din partea Comitetului – stabilirea scadenţarului activităţilor viitoare;
- s-a considerat deosebit de importantă reforma în domeniul guvernanţei corporatiste, a auditului intern/extern, a reglementărilor în domeniul legislaţiei societăţilor comerciale europene.

În perioada 22-24 iunie 2004, la Bruxelles[1], Comisia Europeană a analizat starea sectorului financiar al Europei, starea de integrare, programul de acţiune, precum şi proiectele legislaţiei europene în domeniu.

Participanţii la această Conferinţă şi-au manifestat punctul de vedere în mod diferit. Comisarul numit ulterior în acest domeniu (atunci în calitate de ministru de Finanţe al Irlandei, Charlie McCreevy) şi-a exprimat punctul de vedere afirmând că ţările membre ale UE şi-au "pierdut apetitul" pentru o nouă reformă legislativă, pentru aplicarea corespunzătoare a „Planului al II-lea de acţiune serviciilor financiare".

Participanţii şi-au exprimat opinii în ceea ce priveşte necesitatea întăririi importanţei reasiguratorilor, a reglementării indicatorilor de solvabilitate a asiguratorilor, crearea cadrului legal al adecvării capitalurilor, precum şi lipsa integrării băncilor retail mici din sistem.

Profesorul Tomaso Padoa Schioppa a pledat pentru implementarea cât mai urgentă a procedurii Lamfalussy, în vederea creării unei culegeri, baze de date de reglementări şi regulamente aplicabile pieţei în domeniul supravegherii integrate.

Olivier Lefebre de la Euronext a urgentat înfiinţarea unei instituţii "Ombudsman", care ar ajuta la rezolvarea controverselor dintre bursele europene, organele de supraveghere şi alţi participanţi ai pieţelor financiare.

Comisarul european Frits Bolkenstein a marcat astfel activităţile din perioada de după Planul de acţiune al serviciilor financiare:

- ca urmare a reformelor din domeniul legislativ şi a extinderii Uniunii

[1] Conferinţa Comisiei Europene asupra integrării financiare europene, Bruxelles, 22-24 iunie 2004.

Europene trebuie găsite acele mecanisme şi structuri care garantează executarea corespunzătoare şi efectivă a reformelor şi a convergenței procedurilor de supraveghere;

- trebuie asigurat faptul că reformele din domeniul serviciilor financiare se integrează bine cu alte politici, ca de exemplu cele ale concurenței, ale protecției consumatorilor, deoarece clienții mai mici ai piețelor resimt cel mai puțin efectele benefice ale concurenței transfrontaliere;
- în ceea ce priveşte concurența transfrontalieră, trebuie asigurat faptul că aceasta nu este îngrădită de legi protecționiste îmbrăcate sub forma unor reglementări prudențiale;
- trebuie reflectat asupra viitorului comercianților mici şi a integrării serviciilor, a cât este de reală şi de eficientă, din punctul de vedere al costurilor, dezvoltarea afacerilor transfronaliere în acest domeniu, şi aceasta în ce măsură este sprijinită de armonizarea drepturilor consumatorilor şi de standardizarea produselor;
- structurile naționale construite pe „campionii locali" trebuie destrămate, regulile dăunătoare de taxare şi impozitare trebuie desființate şi conlucrarea supraveghetorilor naționali trebuie întărită.

Astfel, începând din decembrie 2004 noul comisar european al pieței interne, Charlie McCreevy, îşi prezintă prioritățile:

1. aplicarea tuturor reglementărilor adoptate deja (sau obligarea statelor membre ale Uniunii Europene să le aplice);
2. crearea cadrului viitoarelor structuri de reglementare şi de supraveghere;
3. reconsiderarea procedurii Lamfalussy;
4. cooperare internațională mai intensivă în domeniile serviciilor financiare, a contabilității şi a guvernanței corporatiste;
5. elaborarea de proiecte de legi concrete şi implementarea lor.

1.1. Aplicarea tuturor reglementărilor adoptate deja (sau obligarea statelor membre ale Uniunii Europene să le aplice)

O gamă largă de reglementări nu sunt aplicate în legislația națională a statelor membre ale Uniunii Europene, sau aplicarea lor doar acum începe, astfel că evaluarea efectelor lor în practică nu se poate realiza încă.

Motorul de bază al obligării statelor membre UE de-a aplica în mod corespunzător reglementările din Planul de acțiune nu poate veni decât de la participanții pe piața internă, deoarece aceştia nu vor ezita să reclame orice nerespectare a reglementărilor sau a măsurilor de limitare a concurenței pe piață. Pe lângă acest aspect, Comisia se pregăteşte să aplice un plan de acțiune format din trei elemente în vederea obligării statelor membre UE să aplice reglementările adoptate, precum şi să controleze modul în care sunt aplicate:

- discuții şi monitorizarea continuă a procesului în cadrul unor comisii de

specialitate;

- *workshopuri* transpoziționale în vederea apropierii opiniilor diverse ale: Comisiei Europene, statelor membre UE, organelor de supraveghere;
- folosirea aşa-numitelor „tabele transpoziționale” pe care statele membre trebuie să le alcătuiască, a căror menire este de a mări transparența aplicării în practică a reglementărilor şi de a armoniza legislația națională cu cea europeană.

1.2. Crearea cadrului viitoarelor structuri de reglementare şi de supraveghere ale piețelor serviciilor financiare

Principala provocare în perioada de după „Planul de acțiune al serviciilor financiare” este concordanța structurilor de supraveghere europene cu cerințele actuale şi viitoare ale pieței. Instrumentul cel mai însemnat al acestei concordanțe constă în convergența europeană a competențelor, a atribuțiilor şi a procedurilor de aplicare ale instituțiilor de supraveghere a piețelor financiare.

1.3. Reconsiderarea procedurii Lamfalussy

Apreciind calitățile de bază ale metodei în procesul de modernizare şi de operativitate a activității de reglementare europene, chiar şi în promptitudinea convergenței supravegherii europene, este totuşi nevoie de reconsiderarea ei în următoarele domenii:

- îmbunătățirea în continuare a procedurii de justificare, în sensul controlabilității democratice de către Parlamentul European;
- reglarea fină a mecanismelor de consultare, în sensul intensificării relației cu consumatorii;
- acordarea de timp suficient statelor membre în vederea translatării legislației europene în cea națională;
- dezvoltarea pe viitor a nivelului trei al procedurii.

1.4. Cooperarea internațională, mai intensivă în domeniile: servicii financiare, contabilitate şi guvernanță corporatistă

Integrarea piețelor serviciilor financiare, globalizarea lor necesită o cooperare mult mai intensivă atât în domeniul serviciilor financiare, al contabilității, al raportării situațiilor financiare cât şi al guvernanței corporatiste. Astfel se evidențiază importanța dialogului nu numai în relația UE-SUA sau UE-Japonia, dar şi cu China şi India.

1.5. Elaborarea de proiecte de legi concrete şi implementarea lor

Principalele domenii concrete în care Comisia vrea să finalizeze procesul de reglementare sunt: cele ale adecvării capitalului (CAD III); rata de solvabilitate a pieţei asiguratorilor; Directiva II privind solvabilitatea pieţei asiguratorilor; sisteme de plăţi şi de decontare a titlurilor de valori; standardele de contabilitate internaţională (IAS), standardele de raportare a situaţiilor financiare (IFRS), echivalare IAS cu GAAP-SUA, Canada, Japonia; rezolvarea problematicii aplicării anumitor IAS[2] instituţiilor de credit; reglementarea pieţelor capitalurilor de risc; întărirea sectorului bancar *retail* prin integrarea sa europeană.[1]

În concluzie, putem afirma faptul că, aşa cum susţinea şi McCreevy, accentul se va pune pe consolidarea rezultatelor obţinute în domeniul reglementării serviciilor financiare, iar activitatea Comisiei Europene nu va fi revoluţionară, ci evolutivă; nu va fi teoretică, ci pragmatică. Începând din anul 2005 s-a elaborat un document cuprinzător, numit *green paper,* care este pus la dispoziţia tuturor celor interesaţi de acest domeniu.

[1] Polemica din jurul IAS 39 – inacceptabilă instituţiilor de credit – a dus la solicitarea reformei standardelor internaţionale de contabilitate sub coordonarea IASB (organul suprem în domeniul reglementării contabile).

2. RAPORTUL LAMFALUSSY[1]

Sistemul jurisdicțional european este de obicei încet, dar într-un domeniu cum este cel al serviciilor financiare, unde posibilitățile se ivesc extrem de rapid, ritmul lent de schimbare a normelor şi a reglementărilor poate fi dăunător.

Uniunea Europeană, prin Agenda de la Lisabona, şi-a stabilit termenul de un deceniu pentru a deveni cea mai competitivă regiune din lume, dar şi-a dat seama că nu va putea realiza acest deziderat cu încetineala cu care funcționează sistemul legislativ, cât şi datorită neflexibilității sale (ceea ce temperează puterile pieței).

Comisia desemnată pentru piața internă a Comisiei Europene a publicat, în 2002, un raport [2] în care se stipulează faptul că, dacă s-ar realiza piața unică europeană monetară şi de capital, atunci: GDP (*Gross Domestic Product*/produsul național brut) ar creşte UE cu 1,1%; investițiile corporatiste cu 6%; rata de ocupare a forței de muncă cu 0,5%. Cele mai stringente nevoi de reglementare, care au demarat prin recomandarea lui Alexander Lamfalussy de înființare a "Consiliului Înțelepților", sunt în domeniul pieței de capital. Acest fapt a permis crearea unor reglementări profesionale rapide, fără a parcurge căile birocratice de reglementare ale Uniunii.

Comisia de experți, condusă de Alexander Lamfalussy[3], şi-a publicat „Raportul asupra reformei piețelor de capital" pe 15 februarie 2001 (în anul 2000, la solicitarea ECOFIN – Consiliul Miniştrilor de Finanțe şi ai Economiei – s-a înființat Comisia de Experți).

Acest raport a fost discutat cu ocazia Conferinței la nivel înalt de la Nisa, din 2002, unde conducătorii statelor membre UE şi-au dat acordul cu privire la principalele constatări ale Raportului.

a) În prima parte, Raportul înşiră acele criterii care fac necesară reformarea pieței de capital. Structura actuală de reglementare a Uniunii funcționează greoi, fiind îngreunată de birocrația exagerată existentă la nivelul instituțiilor.

---

[1] Final Report of the Committee of Wise Men on the Regulation of Europeean Securities Markets, 15 february, 2002, Brussels.

[2] London Economics in association with Pricewaterhouse Coopers and Oxford Economic Forecasting; Final Report to the European Commission Directorate-General for the Internal Market: Qualification of the macro-economic impact of integration of EU financial markets, November, 2002.

[3] Baronul Alexander Lamfalussy, unul dintre cei mai importanți economişti contemporani, a fost director al Institutului Monetar European, şi unul din creatorii monedei unice europene.

Totodată, sistemele de plăţi şi de decontări sunt fragmentate şi sistemele de impozitare şi taxare, respectiv cele fiscale, sunt foarte eterogene pe piaţa internă a Uniunii Europene.

Cea mai importantă problemă o reprezintă rigiditatea sistemului de reglementare a Uniunii, de multe ori neechivoc, nefăcând distincţie între reglementările de bază şi cele de detaliu, problemele secundare.

Printre factorii care încetinesc integrarea pieţelor se numără factorii de natură juridică, diferenţele sistemelor fiscale, barierele culturale sau de politică externă ale statelor membre.

O directivă comună de bază îşi face simţită lipsa, fapt care are efecte negative asupra dezvoltării competitivităţii pieţelor serviciilor financiare europene. Această stare a dus la crearea „Planului de acţiune al serviciilor financiare" (*Financial Services Action Plan*).

Deficienţele constatate în anul 2002 de către comisia condusă de Lamfalussy, au fost:

- lipsa unor principii de bază atotcuprinzătoare asupra serviciilor financiare;
- recunoaşterea reciprocă (*mutual recognition*) a fost o nereuşită pe plan practic, neputând fi implementată;
- reglementările în domeniul autorizării burselor sunt depăşite;
- reglementări ale managementul şi implementarea lor;
- directivele care reglementează comerţul electronic şi cele referitoare la serviciile financiare sunt contradictorii;
- lipsa unei directive cu privire la comiterea abuzurilor, ilegalităţilor pe piaţă;
- lipsa unei directive cu privire la reglementarea uniformă a garanţiilor în spaţiul comunitar;
- lipsa unei directive cu privire la uniformizarea sistemului de evidenţă contabilă;
- perimarea directivelor cu privire la fondurile de pensii şi la societăţile de investiţii financiare;
- lipsa unor reguli universal valabile în spaţiul comunitar cu privire la achiziţii, fuziuni de societăţi comerciale.

„Planul de acţiune al serviciilor financiare" a reprezentat o acţiune ambiţioasă, necesitând o importantă muncă de reglementare, accelerând semnificativ evenimentele ulterioare, ceea ce a necesitat accelerarea şi a organelor decizionale ale Uniunii. Motivaţia de bază a reformei constă în eficientizarea şi uniformizarea pieţelor de capital, unde atât clienţii şi firmele cu necesar de infuzie de capital cât şi furnizorii de servicii îşi ating obiectivele la un nivel al preţurilor mai mic şi mult mai repede în timp. Printre obiectivele „Planului de acţiune al serviciilor financiare" figura şi punerea la dispoziţia IMM-urilor, într-o

formă organizată de capital de risc, apropierea sistemelor de plăţi şi de decontare existente, concentrarea eforturilor în domeniul supravegherii pieţelor financiare, introducerea standardelor internaţionale de contabilitate în mod unitar.

Încă din anul 2000, de la întocmirea „Agendei de la Lisabona”, Comisia Europeană a propus, printr-un comunicat[1], ca toate societăţile cotate la bursă să conducă evidenţa contabilă potrivit IAS (*International Accounting Standards*) din anul 2005. Totodată, s-a propus utilizarea IAS din anul 2005 şi a situaţiilor financiare consolidate, precum şi a societăţilor care urmează să fie listate la bursă. Această propunere a Comisiei face posibil ca IAS să fie utilizate în mod uniform în sectoare de activitate atât de importante ca sistemul bancar, sistemul asigurărilor, cel de capital, indiferent dacă acele societăţi sunt sau nu cotate la bursă. Datorită procesului de convergenţă contabilă este tot mai plauzibil faptul că societăţile comerciale vor utiliza un sistem de evidenţă contabilă şi de raportare financiară unitar pe tot globul pământesc. Acest proces de convergenţă este susţinut şi de evaluarea realizată în 2003 şi este publicat sub denumirea de *GAAP Convergence 2002.*

b) Partea a doua a Raportului cuprinde recomandările Comisiei Lamfalussy cu privire la elementele reformei legislative. Procedura existentă este una greoaie şi lungă în timp, având în vedere paşii care trebuie parcurşi pe cale legislativă. Astfel proiectele de directive şi ordonanţe ale Comisiei Europene sunt înaintate Consiliului şi Parlamentului European. Aceste corpuri legislative, printr-o aşa-numită procedură codecizională (*co-decision procedure*), pot accepta proiectul de lege, pot propune modificări sau pot respinge proiectul de lege. Colaborarea celor trei instituţii, mai ales la modificări de lege, este extrem de dificilă, uneori chiar şi contradictorie. O problemă poate apărea şi în procesul de implementare a unei legi adoptate la acest nivel, dat fiind faptul că aplicarea legilor este în sarcina guvernelor naţionale, care pe parcursul adoptării pot interpreta diferit anumite articole, cu consecinţa implementării în mod diferit a unei singure directive unanim acceptate. Totodată, nici procedurile legale nu sunt identice în statele membre ale Uniunii, fenomen care poate duce la interpretări diferite ale directivelor UE. Dar nu trebuie omis nici timpul necesar parcurs de o directivă de la stadiul de proiect la cel de aplicare, care nu odată este mai mare de 3-4 ani. Un exemplu relevant în acest sens este Directiva cu privire la achiziţionarea de întreprinderi, care a fost în lucru la Comisia Europeană încă din anul 1989 şi a ajuns să fie acceptată după treisprezece ani de la proiectare, dar nici în prezent nu se aplică uniform în statele membre ale UE.

Procesul codecizional poate produce trei tipuri de proceduri.

- Primul tip de procedură este cea în care Comisia Europeană înaintează

[1] The EU`s Financial Reporting Strategy: The Way Forward, COM(2000)359,13.06.2000.

proiectul de lege Parlamentului European şi Consiliului Europei, care pot face modificări până când în final proiectul de lege este aprobat. Parlamentul European apreciază propunerea Comisiei şi o înaintează Consiliului cu sau fără propunere de modificare. Consiliul aprobă cu majoritate calificată proiectul înaintat, caz în care este de acord în totalitate cu toate modificările propuse de Parlamentul European; sau în cazul în care Parlamentul a aprobat proiectul de lege sub forma înaintată de Comisia Europeană, fără a propune modificări ale lui.

- Al doilea tip de procedură este cea în care Comisia Europeană înaintează proiectul de lege Parlamentului şi Consiliului European. Parlamentul European avizează proiectul de lege şi îl înaintează spre aprobare Consiliului European, cu sau fără propuneri de modificare. După primirea proiectului avizat, Consiliul agreează un punct comun cu Parlamentul (*common position*). Acest punct comun este retrimis Parlamentului pentru o a doua citire. Timp de trei luni după acea dată, Parlamentul poate accepta punctul de vedere al Consiliului, poate să nu ia o decizie sau poate modifica decizia Consiliului Parlamentului European, poate şi respinge proiectul Consiliului. Dacă Parlamentul nu modifică documentul Consiliului, Consiliul aprobă definitiv proiectul de lege inițiat de Comisie. Dacă Parlamentul modifică "poziția comună" a Consiliului, atunci aceasta mai are la dispoziție încă trei luni pentru aprobarea proiectului modificat.
- Al treilea tip de procedură este cea în care Comisia înaintează proiectul de lege Parlamentului şi Consiliului European. Parlamentul avizează proiectul de lege şi transmite punctul său de vedere Consiliului, cu sau fără propuneri de modificare a proiectului de lege. În urma primirii documentului, Consiliul formulează "poziția comună". Această poziție se retrimite Parlamentului pentru o „a doua citire". În cursul a trei luni Parlamentul poate accepta, modifica sau nu să se decidă asupra "poziției comune" a Consiliului. Parlamentul, cu majoritate de voturi, poate şi respinge "poziția comună". Dacă Consiliul nu este de acord cu decizia Parlamentului, atunci se creează un Comitet de Conciliere *(Consiliation Committee*) în curs de şase săptămâni, din care fac parte în egală măsură reprezentanți ai Consiliului şi ai Parlamentului. Scopul acestui Comitet este ca cele două organe decizionale să cadă de acord asupra unui text de lege care ia în considerare atât "poziția comună" a Consiliului cât şi propunerile de modificare ale Parlamentului. În cazul în care comitetul mixt ajunge la un acord comun asupra textului legislativ (*joint text*) în şase săptămâni, atunci atât Parlamentul cât şi Consiliul European aprobă proiectul legislativ cu majoritate simplă în Parlament, şi cu majoritate calificată în Consiliu. În cazul în care comitetul mixt nu ajunge la un consens, proiectul de lege înaintat de Comisia Europeană se respinge.

Problematica serviciilor financiare – ca parte a problematicii pieței interne – se află sub aceeaşi procedură legislativă, adică toate directivele trebuie să parcurgă drumul descris mai sus, care poate reprezenta de la inițiere până la aprobare 400 de zile, adică mai mult de un an.

Acest proces jurisdicțional mai puțin flexibil, rigid, nu permite o corectare, modificare urgentă în timp util a directivelor referitoare la serviciile financiare, chiar dacă inovația pe aceste piețe realizează aproape zilnic un nou produs sau tehnică, iar din cauza dereglementării şi concurenței nimic nu este sigur în lumea finanțelor. Totodată există probleme şi în ceea ce priveşte calitatea legislației actuale în vigoare.

Este evident faptul că sistemul actual funcționează cu deficiențe şi necesită reforme serioase în vederea eficientizării lui.

Motivul reformei constă – aşa cum menționează „Raportul” Lamfalussy – în primul rând în faptul că sistemul actual nu face diferență între norma juridică primară şi cea secundară. Între principiile de bază definite de lege şi modalitățile tehnice de aplicare a lor, pe care cele două organe decizionale le hotărăsc, precum şi mandatele primite de la alte foruri competente, nu există nici un fel de diferențe procedurale.

O altă cauză care solicită modificarea sistemului este abordarea actuală “de sus în jos”. Inițiativa legislativă aparține Comisiei Europene, în condițiile în care consideră că există temei legal de modificare, inițiere de lege. Proiectul este ulterior supus dezbaterii la nivelul reprezentanților guvernelor şi europarlamentarilor statelor membre ale UE, prin comisiile de buget – finanțe.

O altă cauză de reformare a sistemului legislativ este insuficiența transparenței activității jurisdicționale a Parlamentului, dar în special a Consiliului European.

Luând în considerare toate aceste cauze, reforma propusă de comisia condusă de Lamfalussy vizează crearea unui cadru de reglementare organizat pe patru nivele.

“Comisia Înțelepților” propune ca toate reglementările care se referă la serviciile financiare şi titluri de valoare să se bazeze pe un cadru general în care se definesc principiile de bază. Cele mai importante dintre ele se referă la următoarele:

- trebuie păstrată şi întărită încrederea participanților piețelor în titlurile de valoare europene;
- trebuie asigurată o supraveghere prudențială la nivel înalt a piețelor financiare, şi trebuie sprijinită supravegherea prudențială atât la nivel macro, cât şi la nivel micro în vederea asigurării stabilității financiare;
- trebuie asigurată protecția consumatorilor în concordanță cu riscul asumat;
- trebuie respectat principiul subsidiarității;

- trebuie impulsionată concurenţa şi trebuie să se asigure respectarea reglementărilor din domeniul concurenţei;
- trebuie asigurat caracterul încurajator al inovării serviciilor financiare, precum şi eficienţa reglementărilor din domeniu;
- trebuie urmărită cu mare atenţie dimensiunea europeană şi internaţională tot mai largă a titlurilor de valoare.

Caracterul inovator al proiectului Lamfalussy constă în abordarea pe patru nivele a reglementărilor serviciilor financiare.

- Primul nivel este format de reglemetarea cadru privind principiile de funcţionare a pieţelor serviciilor financiare. Aici se menţionează elementele cele mai importante ale directivelor şi ordinelor din domeniu, acele principii care definesc esenţa reglementărilor pieţelor de capital. Înaintea propunerii unui proiect de lege, Comisia Europeană trebuie să se consulte pe larg cu reprezentanţii statelor membre şi cu alţi participanţi interesaţi de viitorul proiect.
- Al doilea nivel ar consta din „Normele de aplicare a directivelor şi a ordinelor" de la primul nivel. La elaborarea acestor norme de aplicare ar lua parte Organele de reglementare din domeniu ale statelor membre, Comisia Europeană, şi viitoarea Comisie Europeană pentru Titluri de Valoare (*European Securities Committee-ESC*). Pe lângă ESC ar trebui creată şi o Comisie Europeană de Reglementare pentru Titlurile de Valoare (*European Securities Regulators Committee – ESRC*). Primul, respectiv ESC, ar avea puteri decizionale, iar cel de al doilea comitet ar avea rol consultativ. Esenţa creării acestui nivel rezidă în faptul că nivelul de reglementare al detaliilor ar fi delegat către un organ de specialitate de nivel înalt, în vederea flexibilizării procesului de reglementare, în concordanţă deplină cu normele de jurisprudenţă ale UE.

  Principalele atribuţii ale ESC:

- funcţionarea unui comitet de reglementare (*regulatory committee*), care hotărăşte în trei luni de la data deciziei Comisei Europene;
- ar îndeplini funcţia de consultant de prim rang al Comisei Europene;
- ar consilia ESRC pe parcursul desfăşurării activităţii.

Principalele atribuţii ale ESRC (format din reprezentanţii instituţiilor de reglementare ale statelor membre):

- consultarea pe baza concepţiei propuse – trei luni;
- consultarea cu pieţele şi cu utilizatorii finali pe baza proiectului de lege;
- discuţii, *workshopuri* asupra proiectelor de lege, sub diverse forme, atât în cadrul formal cât şi virtual cu ajutorul internetului;
- conformarea tuturor ideilor, recomandărilor primite şi transmiterea lor sub formă scrisă împreună cu recomandarea finală ESC şi a Comisiei Europene.

Tabelul nr. 1

Caracteristicile noilor cadre de reglementare şi supraveghere

	Nivelul 2	**Nivelul 3**
Caracterul activităţii	Politic, de reglementare	Tehnic, de expertiză
Preşedinte	Comisia Europeană	Reprezentanţii organelor naţionale de supraveghere
Membrii	Reprezentanţii ministerelor	Reprezentanţii organelor naţionale de supraveghere
		în sectorul bancar: BCE şi băncile centrale care nu au sarcina de supraveghere
Sarcini	Reglementarea în cadrul comitetelor Consilierea Comisiei Europene	• Schimb de informaţii • Armonizarea reglementărilor naţionale de supraveghere • Mediatizarea celor mai bune practici • Consilierea Comisiei

***Sursă**: ECB Occassional Working Papers, Fank Dierick, august 2004.*

Al treilea nivel se referă la organizarea conlucrării organelor de reglementare pentru preluarea reglementărilor de la nivelul unu şi doi în vederea executării controlului asupra modului lor de respectare şi de aplicare.

Acest nivel reprezintă procesul de implementare a legislaţiei adoptate la primul şi la al doilea nivel de către legislaţia naţională din statele membre. La acest nivel ESRC primeşte noi atribuţii: nu funcţionează ca un consultant al Comisiei Europene, ci are ca funcţie asigurarea preluării şi aplicării corecte, în legislaţia naţională a statelor membre, a legislaţiei europene adoptate în domeniu.

Funcţia nivelului trei este îmbunătăţirea graduală a aplicării legislaţiei europene de către statele membre. ESRC ar avea sarcina de a elabora ghiduri de aplicare a legislaţiei europene, de a edita glosare de termeni şi de standarde comune de aplicare, de a compara situaţia existentă la nivelul statelor cu cea din legislaţie, de a efectua un control continuu al aplicării corecte a legislaţiei.

Al patrulea nivel ar consta din urmărirea strictă a aplicării legislaţiei europene şi obligarea statelor membre la respectarea întocmai a legilor.

Raportul accentuează importanţa stabilirii în termeni clari a regulamentului de organizare şi funcţionare a celor două Comitete de Expertiză, asigurarea transparenţei pe parcursul procesului de luare a deciziilor, precum şi stabilirea unor date fixe la care se iau deciziile la cel de-al doilea nivel, în vederea asigurării unui caracter previzibil al procesului decizional.

În vederea introducerii acestui sistem de luare a deciziilor s-a prevăzut revizuirea procesului decizional al anului 2004, pentru a reuşi să se surprindă toate deficienţele care trebuiesc corectate pe viitor.

Concluzie

Pornind de la faptul că piaţa de capital a Statelor Unite este de şase ori mai mare şi de două ori mai profitabilă decât cea europeană, precum şi de faptul că viitorul monedei europene comune depinde tot mai mult de calitatea pieţelor europene de capital, „Raportul" comisiei conduse de Lamfalussy propune măsuri radicale pentru recuperarea rămânerii în urmă şi eliminarea caracterului fragmentat al pieţelor europene de capital.

Comisia a dezaprobat ideea înfiinţării unui organ de supraveghere paneuropean, însă încurajează înfiinţarea unei comisii de supraveghere a tranzacţiilor cu titlurile de valoare. De altfel, înfiinţarea unui organ de supraveghere paneuropean ar însemna modificarea Tratatului, iar acest lucru ar însemna începutul unui lung proces de reglementare (ar însemna mai mulţi ani până la ratificarea modificării, în condiţiile în care reforma situaţiei actuale este foarte urgentă).

Uniunea Europeană şi-a propus ca fiecare societate care funcţionează în cadrul pieţei interne să primească un aşa-numit „paşaport al Uniunii", pe baza căruia oriunde pe teritoriul Uniunii să-şi poate desfăşura activitatea, să poată investi sau aduna capital în vederea dezvoltării afacerii. Până la realizarea acestui obiectiv este important, pe termen scurt, să se realizeze integrarea tranzacţiilor cu titluri de valoare pe pieţe integrate, reglementarea uniformă a comerţului electronic în toate statele membre, armonizarea reglementărilor cu privire la speculaţiile pe pieţele de capital. Următorul pas este liberalizarea completă a serviciilor financiare şi a fondurilor de investiţii, etapă care va necesita însă şi o armonizare fiscală.

Aceste obiective, aşa cum s-a putut observa, în special cele din „Planul de acţiune al serviciilor financiare", au fost îndeplinite, iar restul obiectivelor sunt în curs de realizare.

Crearea monedei unice în 1999 a oferit în principiu, cadrul general de creare a unei pieţe de capital integrate.

Admiterea reformei propuse de proiectul comisiei conduse de Lamfalussy, atât de către Comisia Europeană, cât şi de către statele membre ale Uniunii, constituie un pas important spre integrarea pieţelor de capital.

Tabelul nr. 2

Cadrul organizatoric al reglementării şi supravegherii pieţelor financiare
(înainte de proiectul Lamfalussy)

Sectorul bancar	**Sectorul titlurilor de valoare**	**Sectorul asigurărilor şi a fondurilor de pensii**	**Conglomerate financiare**
Banking Advisory Committee (BAC)	High Level Securities Supervisors Committee	Insurance Committee (IC)	Mixed Technical Group (MTG)
Groupe de Contact	Forum of European Securities Commissions (FESCO)	Conference of Insurance Supervisors (CIS)	
The ESCB`s Banking Supervision Committee	Securities Contract Committeee		
	UTCIS Contact Committeee		

***Sursă**: ECB Occassional Working papers, Fank Dierick, august 2004.*

După anul 2002 s-a creat un consens în privinţa extinderii proiectului comisiei Lamfalussy şi asupra sectorului bancar şi cel al asigurărilor, accelerând astfel reformele legislative din domeniu.

Tabelul nr. 3

Cadrul organizatoric al reglementării şi supravegherii pieţelor financiare
(după implementarea proiectului Lamfalussy)

Sectorul bancar	**Sectorul titlurilor de valoare**	**Sectorul asigurărilor şi al fondurilor de pensii**	**Conglomerate financiare**	**Nivel de organizare**
European Banking Committee (EBC)	European Securities Committee (ESC)	European Insurance an Occupational Pensions Committee (EIOPC)	European Financial Conglomerates Commmittee (EFCC)	Nivelul 2
Committee of European Banking Supervisors (CEBS)	Committee of European Securities Regulators (CESR)	Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors (CEIOPS)		Nivelul 3

***Sursă**: ECB Occassional Working papers, Fank Dierick, august 2004.*

Frits Bolkestein, comisarul european al pieței interne, a sintetizat provocările la care organele decizionale ale Uniunii Europene vor trebui să răspundă[1]:

1. a crea posibilitatea (*enabling)*, adică a permite societăților să se folosească de oportunități în afaceri şi de a nu le împiedica prin bariere administrative;
2. a crea posibilitatea furnizării (*delivering*), prin realizarea livrării prospectului unitar, valabil pe întreg teritoriul Uniunii;
3. a impune aplicarea (*enforcing)*, întocmai a legislației, în vederea concurenței cinstite pe piețe.

* *
*

În concluzie, pentru a valorifica într-o manieră potrivită posibilitățile oferite de uniunea economică şi monetară de către prestatorii de servicii financiare europene şi piețele financiare, cadrul de reglementare şi de organizare se formează continuu pentru a răspunde provocărilor monedei unice europene.

---

[1] "A single capital market in Europe: challenges for global companies", Speech by Commissioner Frits Bolkestein Member of the European Commission in charge of the Internal Market and Taxation. Address to conference organized by Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Brussels, 10/th October 2002.

BIBLIOGRAFIE

A single capital market in Europe: challenges for global companies. Speech by Commissioner *Frits Bolkestein* Member of the European Commission in charge of the Internal Market and Taxation. Address to conference organized by Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Brussels, 10/th October 2002.

Towards a Single European Financial Services Market: Anticipating and Managing Change. Speech by Director General *Alexander Schaub* to the Annula Summit of the Institute of Financial Services, 6th November, 2002, London.

ECB Occassional Working papers, Fank Dierick, august 2004.

Final Report of the Committee of Wise Men on the regulation of Europeean securities markets, 15 february,2002, Brussels.

Financial market integration in the EU.DG Ecfin working document, October 2002.

Institutional monetary policy coordination and financial market integration, by *Alan Sutherland*, September 2002,ECB Working Paper, no.174.

Joint work of the European System of Central Banks and the Committee of Europe- an Securities Regulators in the field of clearing and settlemenet. Published by ECB, 1 August, 2002.

London Economics in association with Pricewaterhouse Coopers and Oxford Economic Forecasting; Final Report to the European Commission Directorate-General for the Internal Market:Qualification of the macroeconomic impact of intergation of EU financial markets, November, 2002.

Merger and regulation reforms needed, *Oxford Analytica Bulletin*, 05 November, 2002.

Monetary policy and the stock market in the euro area, by *Nuno Cassaola* and *Claudio Morana*, January 2002, ECB Working Paper No. 119.

The EU`s Financial Reporting Strategy: The Way Forward,COM (2000) 359



INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 210-211-212-213/2006



CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

FORMELE TIPOLOGICE DE NAȚIONALISM ŞI GLOBALIZAREA

Prof. dr. Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE

Este greu de găsit astăzi o țară în care să nu existe o anumită formă de naționalism ca demers comportamental al forțelor politice. Reflectând sursele cauzale care îl alimentează şi obiectivele urmărite, naționalismul se poate manifesta pe plan național sau internațional printr-o varietate largă de forme: de la cele mai simple şi nevinovate, cum sunt tendințele de tip patriotic deschise spre exterior, până la formele sale mai complexe şi mai grave: extremişti de dreapta sau de stânga, imperialişti sau antiimperialişti.

Pe plan național, extremismul îmbracă, mai ales, forma xenofobiei ori xenofiliei sau a tendințelor secesioniste, de spargere a statelor naționale existente. În schimb, pe plan internațional, este vorba, mai ales, despre demersul comportamental politic al statelor naționale ca atare în politica lor externă, cu tendințe imperialiste sau antiimperialiste. Naționalismul contemporan poate cunoaşte, aşadar, în funcție de condițiile istorice concrete care îl jalonează, forme tipologice variate. Indiferent însă de formele sale, el acționează direct sau indirect şi asupra globalizării, îngreunându-i înaintarea. Privit din perspectiva globalizării, fondul propriu-zis al problematicii naționalismului antiglobalizare constă, în primă şi ultimă instanță, în raportul conflictual dintre național şi internațional, dintre independență şi interdependență. Pe acest fond general, conflictul cel mai puternic apare în raportul dintre forțele expansioniste ale naționalismului imperialist şi cele ale naționalismului antiimperialist. Conflictul îmbracă forme doctrinare şi acționale opuse, deseori, bazate pe violență sau chiar războaie.

În opinia noastră, există cel puțin patru forme tipologice de naționalism, fiecare având impact diferit asupra relațiilor internaționale şi implicit asupra globalizării. Iată, pe scurt, caracteristica fiecăruia.

1. NAȚIONALISMUL DE TIP PATRIOTIC: PRO SAU ANTIGLOBALIZARE?

La întâlnirea sa cu globalizarea, *patriotismul*, asemenea familiei conceptuale de care aparține – stat, națiune, frontierele naționale etc. – se află şi el în fața unei noi dileme privind viitorul său: va dispărea sau nu din calea globalizării? Dacă nu va dispărea, cum va rămâne: cu fața schimbată sau nu? Şi dacă va trebui să se schimbe, pentru a se compatibiliza cu cerințele globalizării, ce anume, cât şi cum?

Evident, pentru a putea răspunde acestor întrebări este nevoie ca, mai întâi, să clarificăm conținutul conceptului de *patrie*, fiindcă existența ei reprezintă premisa existenței şi a patriotismului.

1.1. Patria – fundamentul patriotismului

Ce este patria? Greu de găsit pe cineva, normal fiind, să nu cunoască, fie şi intuitiv, ce este patria. Cu sensul ei general de țară, neam şi eroi care au adus glorie neamului, patria face parte din prima zestre culturală a oamenilor, transmisă încă din copilărie, chiar înainte de a deprinde scrisul şi cititul, prin poeziile preşcolare. Dacă ne oprim totuşi asupra acestui concept, o facem datorită noilor probleme pe care entitățile patriilor le pun în fața globalizării.

Ideea de patrie vine din trecut, vârsta ei fiind multimilenară. De-a lungul timpului, din nevoia de adaptare la noile condiții istorice, fenomenul patriotic s-a schimbat, îmbogățindu-şi conținutul cu noi aspecte. Există însă anumite elemente, cu caracter peren, aparținând de esența fenomenului, care s-au reprodus de fiecare dată când au avut loc schimbările istorice, ele făcând parte din zestrea caracterială a patriei, cu care ea intră în procesul globalizării. Aceste elemente perene au fost mărturisite de toți marii gânditori ai lumii, din antichitate şi până astăzi, care au încercat să abordeze problematica patriei. Nu ne propunem, pentru că nu este cazul, un documentar în această privință. N-ar fi însă lipsit de interes ca, înainte să ne dezvoltăm propria părere, să aruncăm o scurtă privire verticală asupra timpului istoric, pentru a pune în lumină, fie chiar şi câteva dintre părerile cele mai semnificative despre patrie ale unor gânditori, care fac deja parte din tezaurul de gândire al umanității în această problemă.

- **Euripide:** „Patria este tot ce-i mai scump din ceea ce au oamenii şi din ceea ce limba poate exprima. Nu există nenorocire mai mare decât pierderea patriei”.
- **Socrate:** „În fața zeilor şi a oamenilor cu judecată, patria este mai prețuită, mai sfântă, mai respectată decât mama, decât tata, decât toți strămoşii. Pentru patrie, chiar când ne supără, trebuie să avem venerație,

supunere şi îngrijire”.

- **Cicero:** „Care iubire este asemănătoare iubirii de patrie? Îi iubim pe cei care ne-au dat viaţă, pe părinţii noştri, ne sunt dragi copiii noştri, prietenii noştri, dar toate aceste felurite iubiri sunt cuprinse în iubirea de patrie”.
- **Voltaire:** „Patria este locul de care sufletul ţi-e înlănţuit”.
- **Napoleon I:** „Dragostea de patrie este cea dintâi virtute a omului”.
- **R. Roland:** „Patria sunt eu, eşti tu, e tot ceea ce iubim, tot ceea ce visăm, tot ceea ce va fi, când nu vom mai fi”.
- **A. France:** „Patria se cuvine să fie aşezată deasupra a tot ce există, chiar şi a zeilor, căci ea îi cuprinde pe toţi… altarele zeilor şi mormintele strămoşilor, iată patria. Eşti al ei prin comuniunea simţurilor şi a nădejdilor”.
- **M. Kogălniceanu**: „Omul, înainte de neam, şi-a iubit familia, înainte de lume şi-a iubit neamul şi partea sa de pământ, fie mare, fie mică, în care părinţii săi au trăit şi i-a îngropat, în care el s-a născut, în care a petrecut dulcii ani ai copilăriei… Nu cunosc nici o seminţie cât de barbară, care să nu aibă acest simţământ”.
- **B. Şt. Delavrancea**: „Părinţii, noştri şi strămoşii ne sunt patria noastră, ei care au vorbit aceeaşi limbă, care au avut acelaşi dor, aceleaşi suferinţe şi aceleaşi aspiraţii”.

Ideile citate mai sus, cu scop ilustrativ, reprezintă doar o picătură din marele şuvoi al învăţaţilor care s-au ocupat de problemele patriei. Reţinem din ele, în primul rând, faptul că patria a electrizat numeroase minţi luminate ale istoriei, mai ales ale acelora care, favorizaţi de împrejurări, au participat la momentele de răscruce ale istoriei neamului lor.

În al doilea rând, se impune atenţiei faptul că, din orice unghi ar fi privită, patria are o triplă dimensiune caracterială:

- este dintotdeauna leagănul fiinţării materiale şi spirituale a diferitelor comunităţi umane distincte, formând actualele popoare şi naţiuni; pe acest temei, patria devine cel mai scump lucru din viaţa oricărui om şi colectivitate umană;
- reprezintă cadrul natural şi istoric în care popoarele s-au circumscris etnic, şi-au organizat viaţa social-economică şi politică proprie, şi-au dezvoltat cultura şi tradiţiile;
- dispune de un anume popor şi de un pământ propriu, cuprins între anumite frontiere naţionale, pământ care asigură hrana şi adăpostul celor care-l locuiesc; pe el au trăit bunii şi străbunii, trăiesc cei în viaţă şi vor trăi cei ce vor veni.

În al treilea rând, este un concept istoric. După ce a traversat toate marile transformări istorice cunoscute de societatea umană, patria este astăzi confruntată cu o altă transformare istorică: revoluția informațională şi globalizarea. Ea se prezintă în fața globalizării cu o bogată zestre identitară, exprimată ideologic de mişcările naționale patriotice.

1.2. Patriotismul – expresia ideologică a patriei

Naționalismul de tip patriotic, alimentat de sentimentul național, reprezintă fața luminoasă a naționalismului în general. **Sentimentul național**, individual sau colectiv, manifestat ca forță socială, este un sentiment nobil şi profund uman. Este firesc ca oamenii să-şi iubească țara, neamul, cultura. Cât timp acest sentiment este sincer şi dezinteresat, nelovit de filoxera xenofobiei sau a rasismului, el poate însufleți manifestări eroice de abnegație şi sacrificiu, fără a stârni ură şi repulsie față de străini. Aceasta, în general. În particular însă, când străinii te calcă în picioare, atitudinea față de ei se schimbă.

Privit pe plan istoric, acest naționalism arată că promotorii lui au încercat în trecut, dar încearcă şi astăzi, fie să-şi salveze neamul din strânsoarea ocupației străine, fie să prevină o asemenea ocupație. Luptând pentru independența națională, acest tip de naționalism şi mişcarea națională pe care o implică nu neagă necesitatea participării țărilor la interdependențele internaționale economice, politice şi culturale dintre state şi națiuni, ci o presupune însă pe bază de egalitate între partenerii suverani.

Excluzând orice tendință de autoizolare sau autarhism, naționalismul patriotic s-a impus în istorie ca o tendință progresistă şi democratică. I-am numi pe protagoniştii săi **naționalişti patrioți.** Patriotismul lor a adus omenirii contribuții inestimabile pentru progresul ei general, atât prin emanciparea politică a națiunilor şi formarea statului-națiune, cât şi prin favorizarea industrializării şi dezvoltării capitalismului, acestea găsind în statul-națiune gazda ideală pentru promovarea lor.

Naționalismul patriotic contemporan are o dublă misiune istorică. Pe de o parte, să apere statul național şi țara, nu de globalizare, ca expresie firească a interdependenței internaționale şi colaborării fireşti dintre țări şi națiuni, ci de amenințările care-i vin **fie din exterior**, din partea tendințelor imperialiste în numele globalizării, **fie din interior**, din partea forțelor secesioniste şi a violențelor interetnice, spărgătoare ale entității statelor şi frontierelor naționale. Pe de altă parte, în interior, misiunea patriotismului constă în lupta contra oricărei tendințe de autarhism şi sprijinirea participării țării la relațiile de colaborare internațională, implicate astăzi de globalizare, dublată de lupta de combatere a manifestărilor de xenofobism şi xenofilism şi de colaborare dintre națiunea majoritară şi comunitățile minoritare conlocuitoare.

Sentimentul național este alimentat de *interesul național*. Este anormal ca, atunci când anumite personalități publice, fie politice, fie ştiinţifice, care se exprimă „național", adică în numele interesului național, animate nu de xenofobie, rasism sau antisemitism, ci de dragoste de neam şi țară, să fie etichetate admonestativ drept „naționalişti cu conotație de extremişti". O asemenea practică, indiferent cine o profesează – internaționalişti sau cosmopolitişti, extremişti de dreapta sau de stânga – indiferent de faptul că se bazează pe confuzie terminologică sau pe rea credință, este extrem de dăunătoare vieții social-economice şi politice a țării, pentru că îi subminează coeziunea națională.

A fi şi a acționa „național" nu este doar o problemă de sentiment, ci şi o obligație morală şi civică elementară: aşa cum este nevoie ca țara – patrie-mamă – să aibă grijă şi să-şi iubească fiii, iar aceştia au datoria elementară să-şi iubească „mama". Iubirea de țară implică acțiune, efort şi chiar sacrificiu pentru apărarea şi progresul său. Ca simbol de acțiune, sentimentul național, spunea A. P. Negulescu, nu este doar perfect legitim, ci şi de o incontestabilă etică. Însă, când proclamă superioritatea unei națiuni şi inferioritatea alteia şi luptă pentru cucerirea celeilalte, naționalismul încetează de a mai fi un sentiment respectabil.

Aşadar, nu întotdeauna naționalismul patriotic se reflectă ca atare în conştiința şi comportamentul popoarelor. **Înclinăm să credem că există două feluri de patriotism:** primul, alcătuit din toate prejudecățile şi adversitățile grosolane, antiumane, strecurate abil în sufletul popoarelor de regimurile extremiste interesate, duce la războaie; al doilea, opus celui anterior, este alcătuit din toate adevărurile, profund umane, fiind deschis prieteniei şi colaborării cu celelalte popoare. Prin urmare, nu patriotismul, ca expresie curată a interesului național, împinge la război şi la perturbări ale procesului globalizării, ci naționalismul extremist. Patriotismul real are destul spațiu şi pentru prietenia, colaborarea şi respectul față de alte țări şi popoare. Un asemenea naționalism-patriotic este cât se poate de firesc şi nu conține nimic dăunător nici pe plan național, nici pe plan internațional, în relațiile cu alte state şi popoare. El reflectă adevărul că „viața unui popor – după cum spunea marele învățat român Nicolae Iorga -, este necontenit amestecată cu viețile celorlalte, fiind în funcție de dânsele şi înrâurind neîncetat viața acestora".

2. NAȚIONALISMUL DE TIP IMPERIALIST CONTEMPORAN

Este un adevăr de domeniul evidenței că, în măsura în care există puteri imperialiste, există, ca atare, şi arma lor ideologică, naționalismul. Se pune însă întrebarea: Oare, astăzi, după marile destrămări istorice de imperii coloniale din secolul trecut, mai există asemenea puteri? Dacă fenomenul priveşte trecutul, este clar că el iese din câmpul vizual al analizei noastre. Rămâne însă în acest câmp, fiindcă, din păcate, după cum vom arăta mai departe, fenomenul imperialist continuă să existe şi astăzi. Şi există nu ca o excepție sau ca o inovație a istoriei contemporane, ci ca o prelungire, în forme şi cu mijloace de luptă noi, a unui fenomen pe care omenirea l-a cunoscut şi anterior. Anterior, de când? O privire succintă asupra trecutului arată că societatea umană, încă din timpurile biblice, a fost continuu marcată de prezența succesivă a unor mari cuceritori de teritorii şi popoare străine şi, implicit, creatori ai unor mari imperii coloniale. De fiecare dată însă acestea au apărut şi au dispărut, locul lor fiind luat de noi puteri imperialiste, fiecare marcând într-un anume fel istoria omenirii.

Sărim peste timp, pentru a rămâne la secolul trecut, ale cărui urmări se transmit şi asupra noului secol şi mileniu abia început. Secolul al XX-lea rămâne în istoria omenirii prin cele trei războaie mondiale şi tot atâtea destrămări de mari imperii coloniale. Aceste destrămări însă n-au părăsit istoria fără să lase după ele moştenitori. Se ştie că Primul Război Mondial s-a încheiat cu destrămarea imperiilor austro-ungar, otoman şi țarist; al Doilea Război Mondial a pus capăt imperiilor englez, francez, olandez, belgian, german; moştenitorii lor au fost, de această dată, două alte mari puteri imperiale, extraeuropene: Statele Unite ale Americii şi Uniunea Sovietică, puteri care, imediat după ce şi-au învins adversarii comuni, şi-au transformat alianța în duşmănie de moarte, începând între ele războiul de supremație mondială. A fost lungul Război Rece, declanşat în 1946 şi încheiat cu destrămarea imperiului sovietic (1991).

Aşadar, în ordine istorică, ultimul imperiu de tip colonial destrămat a fost Uniunea Sovietică. Oare, după această destrămare, au dispărut din istorie şi puterile de tip imperialist? Sunt destui aceia care răspund negativ la această întrebare, nominalizându-le chiar pe cele existente. Margaret Thatcher, de pildă, apreciază că, astăzi, asemenea puteri imperialiste sunt China şi Uniunea Europeană, la care însă doamna de fier a Angliei nu ezită să adauge şi Germania. De ce? Pentru că, în urma reunificării, neagreată de Anglia, Germania, completată şi de Austria, a devenit națiunea dominantă a Europei. Ca urmare, în loc să fie Germania legată de Europa, Europa este legată de Germania[1]. Un

[1] Nathan Gardels, *Schimbarea Ordinii Globale,* Editura Antet, p.98.

răspuns la întrebare îl dă şi Gorbaciov. În gândirea lui, Anglia manifestă tendință imperialistă, acuzând-o pe M. Thatcher, când era la putere, de „preocupări geopolitice, urmărind să domine Europa”[1].

În opinia noastră, actualele mari puteri foste imperialiste – Japonia, Anglia, Franța şi Germania – pot manifesta tendințe de dominație imperialistă, mai ales în Commonwealthurile lor, dar adevăratele puteri imperialiste contemporane sunt Rusia şi America.

Puterile imperialiste există şi astăzi, ca puteri extraeuropene. Dacă n-au dispărut, care ar fi criteriul care le justifică acest statut? În opinia noastră, ar fi cel puțin două asemenea criterii: fie dominație prin ocupație militară şi administrativă directă, țările ocupate fiind colonii după modelul clasic, fie dominație prin pârghiile economico-financiare, tehnologice şi culturale. Acestor criterii le corespund doar cele două dintre marile puteri actuale: Statele Unite, ca singura putere de talie mondială, şi Rusia care, deşi împinsă la nivel de putere regională, continuă să țină sub ocupație – teritorial şi administrativ – aproape 60 de popoare în imensul său spațiu euroasiatic. Deşi ambele puteri sunt imperialiste şi ghidate de ideologii tipice naționalismului bazat pe dominație internațională, ele se deosebesc totuşi atât doctrinar, cât şi ca mod de acțiune; de asemenea, se deosebesc şi ca poziție față de marile transformări prin care trece societatea umană contemporană, datorită globalizării. Adăugăm la acestea şi factorul psihologic, şi anume şocul produs în mentalul individual şi colectiv din cele două țări, din cauza modului diferit în care ele au ieşit din Războiul Rece şi au păşit în noul secol şi mileniu. După o luptă „care pe care”, dusă timp de peste patru decenii pe uscat, pe mare şi în cosmos, au ieşit din conflict, una urcând şi alta coborând. A urcat America, încununându-şi ascensiunea de peste două secole cu o ieşire din luptă cu fruntea sus, cu aură de învingătoare şi de putere invincibilă. În schimb, după cinci secole de ascensiune imperială – cu un vârf de neuitat al victoriei asupra Germaniei hitleriste -, Rusia a ieşit din Războiul Rece ca țară învinsă, suferind o triplă umilință: înfrângerea ca atare în acest război, falimentul regimului comunist inițiat de ea în 1917 şi dezmembrarea marelui său imperiu, întins pe un imens spațiu euroasiatic, din inima Europei, până la Oceanul Pacific. Însă, ceea ce i-a rămas este tot un imperiu, chiar dacă mai mic decât cel anterior. Să analizăm, aşadar, naționalismele şi lupta dintre ele în cele două puteri imperialiste, Statele Unite şi Federația Rusă, prima în ascensiune, a doua în revenire după coborâre.

2.1. Naționalismul american – model modern de naționalism de tip imperialist

Sunt, într-adevăr, Statele Unite – leagănul democrației şi libertății individuale -, o putere naționalist-imperialistă? Au ele, realmente, motive pentru o

[1] *Op. cit.,* p. 95.

asemenea orientare în politica lor internațională? Întrebări tulburătoare, cu răspunsuri şi mai neliniştitoare.

Este util, credem ca, înainte să răspundem acestor întrebări, să cunoaştem părerea chiar a americanilor despre caracterul puterii lor şi despre rolul acesteia pe plan mondial. Evident, avem în vedere părerile elitei politice şi universitare, participantă chiar şi la conducerea țării.

Iată, în caseta de mai jos, aceste păreri exprimate public de vârfurile acestei elite:

Păreri americane despre caracterul puterii SUA:

1. **George Bush,** preşedintele SUA (2000-2008), vorbind despre rolul conducător al Americii în lume şi de criticii acestui rol:

   „America trebuie să conducă, chiar dacă unora nu le este pe plac”.

   „America, în acest secol tânăr, proclamă libertatea întregii lumi şi a tuturor locuitorilor. Reuniți în țara noastră, puşi la încercare, dar netemători, suntem gata pentru cele mai mari realizări din istoria libertății”.

2. **Donald Rumsfeld,** ministrul apărării, deranjat de opoziția europenilor occidentali față de politica externă a SUA:

   “Germania şi Franța reprezintă lumea veche”.

3. **Peter King,** membru al Comitetului pentru Relațiile Internaționale din Camera Reprezentanților, propune noi alianțe în care:

   „Țări de mâna a doua, precum Franța, să nu mai aibă drept de veto asupra politicii externe americane”.

4. **Tom Lantos,** senator democrat, admonestează țările occidentale europene pentru îndrăzneala de a se opune politicii externe a SUA:

   „Sunt deosebit de dezgustat de intransigența oarbă şi crasa lor ingratitudine. Uită că fără eforturile eroice ale armatei americane, Franța, Germania şi Belgia ar fi fost astăzi republici socialiste sovietice”.

5. **Samuel Huntington,** politolog la Universitatea Harvard:

   „O lume fără supremația Statelor Unite va fi o lume cu mai multă violență şi dezordine şi cu mai puțină democrație şi creştere economică”.

   „Supremația de durată a Statelor Unite este esențială pentru bunăstarea şi securitatea americanilor şi pentru viitorul libertății, democrației, economiei deschise şi ordinii internaționale în lume”.

6. **Francis Fukuyama,** politolog universitar, convins că democrația libera-

lă occidentală, învingând în Războiul Rece, a câştigat lupta cu istoria, declara imediat după atacurile de la 11 septembrie 2001:

„Ultimul deceniu, caracterizat de pace, prosperitate şi dominație americană în politica mondială, a adus, totodată, o diminuare a interesului privind chestiunile fundamentale odată cu creşterea egoismului în comportamentul americanului”.

7. **Zbigniev Brzezinski,** politolog universitar, fost consilier prezidențial:

„Prăbuşirea rivalei sale a adus America într-o situație unică. Ea a devenit, simultan, prima şi unica putere cu adevărat mondială. Supremația mondială a Americii este unică prin întindere şi caracter. Este o hegemonie de tip nou şi totuşi supremația ei mondială aminteşte în multe privințe de imperii mai vechi”.

„Un sfârşit brusc al acestei supremații – fie din cauza retragerii Americii de pe scena mondială, fie din cauza apariției neaşteptate a unui nou rival prosper – ar produce o mare instabilitate internațională, de fapt, ar declanşa o anarhie mondială”.

„În viitorul previzibil, cele două treimi sărăcite ale omenirii s-ar putea să nu fie motivate de constrângerile celor privilegiați”.

„Pe scurt, scopul politicii SUA trebuie să fie, fără nici o scuză, dublu: să prelungească propria poziție dominantă a Americii pentru cel puțin încă o generație, preferabil şi mai mult, şi să creeze un cadru geopolitic capabil să absoarbă inevitabilele şocuri şi tensiuni, implicate de schimbările sociopolitice”.

Sintetizând cele spuse de autorii citați mai sus, reținem cel puțin trei idei doctrinare fundamentale:

Prima şi cea mai importantă este părerea că SUA „trebuie să conducă lumea contemporană”, indiferent dacă acest lucru le place sau nu altora, din afara Americii. De unde vine această vocație a Americii? Vine ea, cumva, din convingerile subiective, cu tentă de grandomanie, ale conducătorilor americani, sau dintr-o situație obiectivă, ca reflex al ponderii Americii în economia mondială contemporană?

Fără să intrăm acum într-o analiză mai largă a fenomenului, ne limităm, deocamdată, la aprecierea că acel „trebuie să conducă…” îşi are motivația în mărimea şi calitatea economiei americane care conferă SUA rolul de principal motor al economiei mondiale contemporane. Într-adevăr, aşa cum vom arăta în continuare, prin colosala ei putere economică, tehnologică, culturală şi militară, dar mai ales prin situarea ei la conducerea actualei revoluții informaționale, deschizătoare a unei noi epoci în istoria umanității, America reprezintă, de fapt,

singura putere mondială cu caracter global şi, pe acest temei, forța cea mai importantă a progresului umanității.

A doua idee exprimă convingerea că „fără supremația SUA în lume", aceasta va avea mai multă violență şi anarhie, mai puțină democrație şi progres social-economic. Pe planul confruntărilor de idei contemporane privind viitorul umanității, acest demers american reflectă tendința conceperii de către America a noii ordini mondiale pe bază unilaterală sau monopolară, polul conducător fiind SUA, în timp ce alți mari lideri politici contemporani, mai ales din Franța şi din celelalte puteri europene occidentale, văd acelaşi viitor ca o lume multipolară, a cărei putere mondială emană din mai multe centre. Nefiind de acord cu viziunea americană şi opunându-se deseori prin veto în dezbaterile internaționale, liderii occidentali sunt aspru criticați de „durii" ideologici ai SUA şi catalogați ca reprezentanți ai lumii vechi şi ai unor țări de mâna a doua!

A treia idee exprimă caracterul hegemoniei americane în lumea contemporană. Este o hegemonie modernă, de tip nou care, deşi „aduce, în multe privințe, cu vechile imperii", se deosebeşte totuşi de acestea prin cel puțin două laturi esențiale*: **ca natură şi ca amploare*****.**

Ca natură**,** hegemonia americană constă în faptul că îşi bazează dominația nu pe teritorializare, ci pe capitalizare tehnologică şi culturală. Spre deosebire de imperiile anterioare, care îşi exercitau dominația prin cuceriri teritoriale, iar țările şi popoarele cucerite erau transformate în colonii prin forța armelor, adică în prelungiri teritoriale subordonate metropolei, hegemonia americană cucereşte prin forța de penetrație a noilor tehnologii, care dau capitalului american capacitatea de a accesa, fără războaie armate, piețele naționale şi resursele naturale ale țărilor.

Ca amploare, hegemonia americană este, practic, universală. Spre deosebire de imperiile anterioare care, oricât de mari ar fi fost – cele mai mari din istorie fiind considerate Imperiul Roman, mongol sub Timurlenk, Spaniol, englez, țarist şi francez – nu treceau dincolo de limitele unei cuprinderi internaționale, adică în sfera globalului, imperiul tehnologic american este universal: el cuprinde nu numai țările mai slab dezvoltate economic, ci, cu precădere, chiar şi țările dezvoltate economic, transformându-le, fără nici o jenă, în veritabile „colonii tehnologice" americane. Cercetători ai fenomenului i-au semnalat tendința mai demult, chiar din primele decenii de după încheierea celui de-al Doilea Război Mondial. De pildă, Jean Jacques Servan-Schreiber, vorbind despre prăpastia tehnologică dintre „națiunile industriale ale Europei Occidentale şi Statele Unite", aprecia că a apărut „un nou fel de colonialism, care este colonialismul tehnologic"[1]. Aşadar, după părerea sa, țările europene occidentale sunt „colonii tehnologice americane". Şi mai vehement este fostul premier britanic Harold Wilson, care aprecia decalajul tehnologic al țărilor europene occidentale

---

[1] Jean Jacques Servan-Schreiber, *Le défi Americain*, Editions Denoël, Paris, 1967, p. 116.

ca fiind „un nou sclavaj industrial, prin care noi, în Europa, vom fabrica numai produse convenționale ale economiei moderne, devenind din ce în ce mai dependenți de aparatul industrial american”[1].

2.1.1. Expansionismul – esența naționalismului american

Naționalismul american are aceeaşi istorie ca şi formarea SUA ca mare putere. Există două momente distincte în această istorie: primul a fost cel al eliberării național-coloniale de sub ocupația engleză şi de formare a statului american, SUA; al doilea a constat în transformarea puterii SUA şi a naționalismului american în entități imperialiste. Ambele momente au legătură organică cu prezentul SUA, a cărui înțelegere cere să coborâm la rădăcinile sale.

Primul moment, al eliberării național-coloniale a celor 13 colonii engleze din America, şi-a pus amprenta atât pe naționalism, cât şi pe caracterul puterii. Naționalismul, contribuind la această eliberare, a avut categoric un caracter progresist, iar puterea noului stat s-a dovedit a fi, încă de la naştere, o mare putere, pentru că cele 13 colonii engleze, eliberându-se, au învins cea mai mare putere a timpului, şi anume puterea imperială a Angliei. Or, a învinge o asemenea putere înseamnă că şi învingătorul, nu în alegeri parlamentare, ci pe câmpul de luptă, dispunea de o putere pe măsură. Este un fapt dovedit de istorie că, atunci când se naşte o nouă țară, o nouă civilizație, cei care fac parte din ea sunt de obicei viguroşi, dinamici, brutali şi expansionişti. Este şi cazul americanilor. De unde îi venea noului stat această putere? În orice caz nu de la ocupația străină, adică de la puterea colonială engleză, fiindcă aceasta nu avea nici un interes s-o facă; ea cucerise prin război aceste colonii ca să le exploateze, nu să le întărească. Puterea îi venea noului stat de la fabuloasele bogății naturale existente în zona celor 13 colonii, de la spiritul întreprinzător şi cutezător al coloniştilor veniți aici din Europa şi din alte colțuri ale lumii, ca şi de la asocierea organică a acestor împrejurări cu pătrunderea energică a revoluției industriale şi a capitalismului, ambele atrase, ca de un magnet, de prezența bogățiilor amintite şi de posibilitatea unor profituri mari şi rapide (să nu uităm că şi SUA şi Anglia au fost cuprinse de revoluția industrială în aceeaşi perioadă istorică). Tot această împrejurare avea să determine şi evoluția ulterioară a SUA.

Al doilea moment, al transformării naționalismului şi puterii americane în entități imperialiste, s-a produs imediat după eliberarea național-colonială. El s-a reflectat în faptul că noul stat, curând după constituire, a trecut la o politică de expansiune imperialistă continuă, extinzându-şi teritorialitatea atât în sud şi în vest pe continentul american, cât şi în afara acestuia, creând noi state, până la 50 în final, unite în cadrul federal. Statele Unite şi-au extins teritoriul inițial pe două căi distincte: **prin cumpărări şi prin războaie de cucerire**.

---

[1] Jean Jacques Servan-Schreiber, *Op. cit.*

Dacă, prin această din urmă cale, imperialismul american se aseamănă cu toate tipurile de imperialism cunoscute în istorie, în schimb, prin prima cale, el se deosebeşte de acestea prin apelarea la actele de cumpărare, ca la piață, a unor teritorii, nu de câteva hectare, ci de dimensiunea unor țări întregi.

Astfel, Statele Unite intră în istorie nu numai printr-un demers clasic de imperialism, ci şi printr-unul de tip negustoresc, cu totul original. Iată aceste date ale problemei, în caseta care urmează.

Principalele momente ale expansiunii teritoriale a imperialismului american

I. **Prin cumpărări**, SUA a achiziționat:
- Luisiana, de la francezi, în 1803;
- Florida de la spanioli, în 1819;
- Alaska de la țarii ruşi, în 1867 (prin concesiune arendată pe 99 de ani);
- Lucrările Canalului Panama de la francezi, în 1914.

II. **Prin războaie de cuceriri**, SUA au ocupat:
- Texasul, de la Mexic, în 1845;
- Jumătate din Mexic – partea nordică (New Mexico şi Arizona) -, în 1846-1848;
- Vestul Îndepărtat, cucerit în mai multe reprize în secolul al XIX-lea, de la amerindieni;
- Porto-Rico, Guam şi Filipine, cucerite în urma războiului hispano-american din 1898;
- Arhipelagul Hawai, între 1893 şi1899;
- Zona Canalului Panama, în 1903;
- Ocupă, cu întreruperi, Nicaragua (1912-1933); Haiti (1915-1934); Republica Dominicană (1916-1924) şi intervine armat în 1961 pentru frânarea revoluției anticapitaliste;
- Repetate intervenții armate în Mexic (1914), Cuba (1906, 1909 şi 1912-1922).

Demararea cursei spre supremația mondială

Tânără şi viguroasă încă de la naştere, puterea imperială a Americii, în creştere continuă, a cunoscut, prin 1912, un moment de cotitură istorică: ea a atins atunci un nivel de dezvoltare economică atât de înalt încât a devenit prima putere economică a lumii, detronând-o din această poziție, fără nici-o jenă, pe fosta sa stăpână, Anglia. A participat la Primul Război Mondial, a decis soarta acestuia şi a impus, după încheierea lui, doctrina Wilson, care a inaugurat „perioada națiunilor”, favorizând formarea noilor state-națiuni din centrul şi

estul Europei, prin înfrângerea şi destrămarea definitivă a celor trei imperii multiseculare: Austro-Ungar, Otoman şi Ţarist.

Şi mai spectaculoasă ca importanţă istorică a fost participarea victorioasă a SUA la cel de-al Doilea Război Mondial, contribuind decisiv la înfrângerea imperialismului german, italian şi japonez şi la eliberarea ţărilor europene, africane şi asiatice de sub ocupaţia acestora. În acelaşi timp, bogata şi puternica Americă a contribuit substanţial, în mod selectiv însă, şi la refacerea şi dezvoltarea postbelică a unei serii întregi de ţări din zonele cele mai ameninţate de expansiunea comunistă: ţările capitaliste europene occidentale, cadorisite cu Planul Marshall, şi grupul micilor tigri asiatici, sprijiniţi cu investiţii americane, cooperări în producţie, dar şi cu prezenţa unor puternice baze militare în zonă.

Nu există îndoială că, imediat după război, pericolul comunist exista efectiv, pe de o parte din cauza ascensiunii puterii şi prestigiului Uniunii Sovietice şi al Chinei, iar pe de altă parte din cauza creşterii explozive a mişcărilor comuniste şi muncitoreşti din ţările occidentale şi din multe alte ţări aflate sub oblăduirea ideologică şi materială a Moscovei şi a Beijingului.

Imediat după încheierea războiului (mai 1945), s-a declanşat al Treilea Război Mondial: Războiul Rece (1946-1990). În timpul acestuia, asumându-şi rolul de jandarm al lumii capitaliste, America a urmărit două obiective geostrategice mari: pe de o parte, să stopeze extinderea comunismului care, prin Cuba şi mişcările revoluţionare din micuţele ţări ale Americii Centrale, ajunsese în vecinătatea imediată a SUA, iar pe de altă parte, prin cunoscuta politică de izolare, îndiguire şi penetrare a adversarului, să-l împingă la faliment.

Urmărirea îndeaproape a Uniunii Sovietice şi împingerea ei spre interiorul său, preluându-i astfel zonele de influenţă din afara ei şi chiar din interiorul imensului său imperiu, a fost profesiunea de credinţă a tuturor preşedinţilor americani postbelici. Acum se ştie că, în ambele demersuri, cu sau fără opoziţia lui Gorbaciov, acuzat de ai lui de slăbiciune sau chiar de trădare, America a reuşit. Urmările acestei reuşite de importanţă istorică sunt cel puţin două: s-a schimbat fundamental faţa lumii, iar America devine din acest moment singura putere mondială cu caracter global.

Victoria Americii în acest lung şi istovitor Război Rece, care a presupus eforturi financiare enorme, n-a fost deloc uşoară. Pentru a o obţine, ea a urmat o strategie globală, formată din numeroase acţiuni interne şi externe legate între ele de scopul urmărit. Între aceste acţiuni mai semnificative au fost următoarele:

a) înarmarea puternică a ţării, realizată la nivelurile tehnice cele mai înalte;
b) crearea unui set de pacte internaţionale, aliind tot ce se putea alia ca forţă anticomunistă: NATO (1949), ANZUS (1951), SEATO (1954), CENTO (1955) etc.;

c) implementarea de baze militare – 800 – peste tot în lume unde pericolul era iminent[1];

d) intervenții armate directe pentru stoparea ofensivei comunismului în: Coreea, 1950-1952; China-Taiwan, între 1946 şi 1950; Porto-Rico, în 1950; Guatemala, în 1954; Vietnam, între 1964 şi 1974, încheiat cu eşec; Chile în 1973 (sprijin în valoare de 300 milioane dolari acordat forțelor conservatoare conduse de generalul Pinochet pentru înlăturarea regimului socialist al lui Allende) etc.

Prin toate aceste acțiuni, concepute la scară mondială, cu tentă antisovietică şi anticomunistă, în general foarte costisitoare, SUA şi-a obligat adversarul la măsuri similare, dar cărora n-a putut să le facă față, terminând prin a fi învins. S-a produs astfel o primă schimbare în lume, prin contribuția decisivă a SUA: capitalismul, învingând comunismul şi imperiul sovietic, a recuperat astfel teritoriile pierdute în urma celor două războaie mondiale. Restaurând ordinea capitalistă pe aceste teritorii, America şi-a consolidat, totodată, puternic poziția dominantă pe plan mondial.

Istoria însă nu s-a sfârşit aici. O altă schimbare i se adaugă tot sub conducerea puterii americane. Acelaşi capitalism nici n-a apucat să digere bine istorica victorie anticomunistă, că s-a pomenit antrenat în alt război, de această dată cald, nu rece: Războiul Terorist Internațional. În expansiunea sa imperialistă, naționalismul american este înfruntat astfel, prin război, de naționalismul extremist islamic. Nu ar fi exclus ca acest război să devină al Patrulea Război Mondial. Din nou, un război între două naționalisme şi lumi cu civilizații şi culturi diferite, chiar opuse: pe de o parte lumea islamică, sub conducerea fundamentalismului său fanatic, iar pe de altă parte, aceeaşi lume capitalistă, la timonă cu aceeaşi Americă, apreciată de arabi drept „Marele Satan" care, penetrând în lumea musulmană, a întinat „Pământul Sfânt". Războiul Terorist, prin amploare şi implicații, reprezintă, după 1990, principalul factor bulversant al economiei mondiale contemporane şi, totodată, principala amenințare internațională a securității SUA şi a hegemoniei sale mondiale. Încheiem acest intermezzo istoric al Americii cu câteva lecții despre naționalismul său imperialist:

- SUA s-au născut ca mare putere, trecând imediat la o tendință expansionistă de tip imperialist. Această putere a cunoscut o ascensiune continuă până astăzi, învingând pe parcursul timpului, practic, toate piedicile pe care istoria i le-a scos în cale. De aic, şi nimbul credinței invincibilității țării din mentalul individual şi colectiv al americanilor;

[1] (D.E.) *Rumsfeld anunță repoziționarea bazelor americane*, Ziua, 14 mai 2005. După informațiile existente, puterea militară americană cuprinde 1.425 baze militare, din care 800 în străinătate. Dintre acestea, mai numeroase sunt: 305 în Germania, 152 în Japonia, 105 în Coreea de Sud etc.

- În ascensiunea sa biseculară, adaptându-se condițiilor istorice în schimbare, America a adoptat două orientări comportamentale distincte: a) expansiune teritorială prin cumpărări şi prin războaie de cucerire, ultimele continuate sporadic până aproape de al Doilea Război Mondial (1938) şi b) prin export de capital tehnologic şi managerial modern, în perioada postbelică şi până astăzi;
- După Războiul Rece, poziția SUA pe plan mondial cunoaşte o nouă perioadă istorică, datorită dispariției unui adversar şi apariției altuia nou. **A dispărut,** prin a fi învins, adversarul sovietic, ceea ce a dus la monomul puterii mondiale, dominat de SUA, ajunse astfel singura putere mondială din lume. **A apărut,** imediat după 1990, un nou adversar, fundamentalismul islamic, autorul Războiului Terorist împotriva Americii şi a aliaților săi. Ca răspuns la provocare, urmează alte războaie, conduse tot de SUA, cu caracter punitiv-preventiv, în afara țării. Asemenea războaie se vor duce în continuare oriunde şi oricând s-ar identifica adversarul;
- Hegemonia americană pe plan mondial nu are drumul lin. Dimpotrivă, ea generează puternice reacții de rezistență sau chiar de respingere. Sunt destui aceia cărora nu le place să fie dominați. Din această cauză, cum observa şi un cunoscut editorialist de la Washington Post[1], apare explicabil, psihologic, faptul că, ori de câte ori o țară devine superputere, acest fapt are ca efect regruparea celorlalte contra ei. Țărilor mai mici sau mai slabe le este greu să accepte ca puterea mondială să emane dintr-o singură sursă şi, în consecință, deciziile să pornească din aceeaşi sursă, ceea ce echivalează cu existența unui centru unic de comandă. În cazul SUA, opozanții provin nu numai din tabăra țărilor tradițional antiamericane, cum sunt mai ales țările din agitatul Orient Mijlociu, ci chiar şi din cea a aliaților tradiționali din Europa Occidentală care, până nu de mult, fiind amenințați de aceeaşi furtună – comunismul – s-au aflat, împreună cu SUA, în aceeaşi barcă de salvare, condusă de America. În această situație, pe europenii occidentali nu numai că nu i-a supărat deloc conducerea luptei anticomuniste de către SUA, dar au şi acceptat cu plăcere rolul hegemonic al americanilor.

De altfel, SUA constituiau singura putere care îşi putea asuma această conducere, pe care efectiv şi-a asumat-o timp de peste patru decenii, cât a durat Războiul Rece. Trecând însă acest pericol, vechile alianțe şi prietenii transatlantice au început să se nuanțeze, apoi să se diferențieze, ajungând, în final, la deosebiri chiar de concepție, încheiate cu opoziții categorice atât între America şi țările europene occidentale, cât şi între acestea din urmă, între nucleul

[1] Hoagland Jim, *Intervenții la reuniunea internațională citată anterior şi publicată în aceeaşi lucrare*, p.18.

dur al UE – Franța şi Germania -, pe de o parte, şi Anglia pe de altă parte. Sursele acestor schimbări care „clatină" alianța transatlantică postcomunistă sunt multiple. Ele vor fi analizate într-un capitol aparte. Aici ne oprim, în devans, doar la una dintre ele, pe care o apreciem a fi cea mai importantă. Este vorba despre tensiunile apărute între individualismul suveranității naționale a fiecărei țări din sistemul alianței transatlantice şi interesele lor comune, ca şi între aceste din urmă interese şi tendința hegemonică a Americii, învinuită de tendința de a-şi prezenta prioritar interesele naționale în politica sa externă, ca şi cum ar fi nu specifice ei, ci comune tuturor țărilor.

Rolul conducător al SUA în economia mondială

Asemenea tuturor marilor imperii cunoscute în istorie, SUA şi-au înfăptuit expansiunea internațională nu ca scop în sine, ci pentru a-şi promova interesele naționale, impunându-le ca interese generale ale economiei mondiale. În baza acestei tendințe, SUA nu evită deloc să-şi aroge rolul conducător în economia mondială. Este o aroganță sau o realitate această tendință? Poate că este şi una şi alta.

Ceea ce se ştie însă mai bine este faptul că SUA dispun de cele mai mari surse de putere, oferite, pe de o parte, de ponderea lor covârşitoare în economia mondială, în producția ştiințifică şi tehnologică, în domeniul militar şi cultural, iar pe de altă parte, de interdependența foarte puternică dintre economia mondială şi economia americană. Conştientizând semnificația acestor premise obiective, oamenii politici şi de ştiință americani nu au nici o reținere să-şi considere interesele naționale drept interese generale ale economiei mondiale, de unde şi rolul conducător al SUA în lume. De ce, în fond, „este important ca America să joace un rol de conducător în lume?" „De ce oare este atât de necesar ca America să-şi bată capul cu dirijarea treburilor lumii?", se întreabă un cunoscut universitar, politolog şi publicist american de la Harvard University. Pentru că, spune el, „Dacă cea mai mare putere a lumii nu joacă un rol de conducere în organizarea acțiunilor colective, este puțin probabil ca alte țări să facă acest lucru". Or, „în cele din urmă, într-o lume caracterizată de interdependență, Statele Unite ale Americii ar suferi de pe urma deteriorării ordinii mondiale". Aşadar, „cea mai mare putere a lumii" are un interes național major să conducă „acțiunile colective", adică „interdependența", căci altfel, i-ar putea periclita stabilitatea şi progresul. Pe temeiul acestui interes național, autorul deduce că „Administrarea interdependenței este un motiv principal pentru care resursele Americii se cer investite într-un rol de conducere pe plan internațional şi trebuie să fie un element esențial al unei strategii noi"[1]. Ce înseamnă „rol conducător" în relațiile internaționale? Nu este greu să înțelegem:

[1] Joseph S.Nye, *Imperative ale politicii americane,* Sinteza, nr.90, 1992, p.34-35.

înseamnă că acela care conduce – şeful – impune tuturor celor conduşi voința sa, în acest caz voința fiind interesul național al țării conducătoare.

Spre deosebire de americani, care se mândresc cu acest rol conducător al țării lor şi care nu scapă prilejul să-şi mângâie astfel orgoliul, în democrațiile occidentale europene termenii de conducători şi conduşi – conduşii fiind ele – nu apar deloc într-o lumină bună. Este şi motivul unor critici antiamericane severe. Criticile vin, mai curajos şi mai tăios, mai ales din partea francezilor. De pildă, Xavier de Villepin, fostul preşedinte al Comisiei de Afaceri Externe, al Apărării şi Forțelor Armate din Senatul francez, discutând problemele parteneriatului UE–SUA, arăta că în calea acestuia „trebuie evitate două impedimente tradiționale: pe de o parte, tentația recurentă de lider a SUA, cu atât mai mult că poporul american tinde în mod voluntar să se considere un popor ales; pe de altă parte, tentația americanilor de a da, în relațiile internaționale, o prioritate exclusivă problemelor lor interne”[1]. O țară cu o civilizație tânără şi viguroasă de mare succes, care se consideră „popor ales”, cu o economie națională egală, practic, cu o treime din cea mondială (32,0 % în 2001 din PNB mondial), cu o pondere şi mai mare în domeniul tehnologiei, ştiinței şi învățământului, cu o putere militară enormă, care în 2004 a absorbit nu mai puțin de 400 mld. dolari, adică peste jumătate (51%) din cheltuielile militare mondiale, cu peste un milion de ostaşi acționând în străinătate şi 800 de baze militare care înconjoară Terra ca un brâu, cu o monedă națională de folosință internațională, în fine, cu un model cultural de mare atractivitate internațională, care trece chiar şi prin zidurile ferecate ale islamului iranian, aşadar, o asemenea țară, cum să nu-şi considere interesele naționale prioritare în politica sa externă, respectiv ca interese generale ale economiei mondiale? Este clar că naționalismul american este cel al unei țări de mare putere, de fapt singura superputere cu adevărat mondială, prin toate cele patru domenii caracteristice: puterea economică, tehnologică, militară şi culturală. Este singura, pentru că urmăritoarele sale imediate, Japonia şi Germania au, comparativ, doar un singur picior al puterii, cel economic, dar şi el mult mai scurt decât al SUA, apreciat prin prisma PIB: de 2,12 ori în cazul Japoniei şi de 4,65 ori în cazul Germaniei[2].

2.1.2. Statele Unite ale Americii – putere imperială mondială şi globală

Ce fel de putere sunt Statele Unite ale Americii? În ceea ce ne priveşte, răspundem la întrebare pornind de la faptul real că, după învingerea Uniunii Sovietice, America a devenit singura superputere mondială şi tot singura cu caracter global. Enormul său potențial economic, tehnologic, cultural şi militar –

[1] Xavier de Villepin, comunicare la Colocviul Senatului francez cu tema „*Le Défi Americain. Menace ou Atout pour la Construction Européenne”,* Editura Economica, Paris, 1998, p. 66.

[2] The World Bank 2002, *World Development Indicators*, p. 18-20.

pe care le analizăm mai departe – îi legitimează acest statut. Cu aceste atribute, Statele Unite ale Americii păşesc în noul secol şi mileniu şi îşi exercită dominaţia în lumea contemporană. Prin aceste aprecieri nu născocim nimic, ci doar constatăm o realitate istorică existentă deja ca atare.

De altfel, nu suntem singurul autor al acestei diagnoze. Numeroşi alţi cercetători ai fenomenului american postcomunist recunosc statutul de facto al SUA ca singura superputere mondială şi globală, aşezându-l la baza acţiunilor lor pe plan internaţional pentru crearea unei noi ordini mondiale, corespunzătoare noii configuraţii a raporturilor de putere. Iată, prezentate în continuare, câteva dintre principalele aprecieri privind caracterul puterii actuale a SUA, punctual, sub formă de fişe de dicţionar.

Statele Unite – putere imperială mondială şi globală

1. **Thierry de Montbrial,** director al Institutului Francez de Relaţii Internaţionale, membru al Academiei Franceze de Ştiinţe Morale şi Politice, membru de onoare al Academiei Române:
„Lumea, se spune, ar fi devenit multipolară. Dar unde este acum un alt pol decât Statele Unite? Prima putere economică, ele sunt totodată, şi de foarte departe, prima putere militară, singura capabilă să-şi proiecteze forţele peste tot pe planetă, cu o superioritate industrială, tehnologică şi operaţională zdrobitoare".
„Nu este deci câtuşi de puţin imposibil ca secolul XXI, mai mult chiar decât secolul XX, să fie secolul Statelor Unite şi să asistăm la stabilirea unui fel de imperiu american. Desigur, nu un imperiu «cucerit de legiuni», ci unul cucerit «prin spirit de întreprindere», «prin voinţa de a cuceri pieţe peste tot pe planetă, afirmată cu determinare», prin „guvernare indirectă"[1].
„Fără a prelungi seria speculaţiilor inutile, rămâne un fapt că America deţine astăzi cheia evoluţiei relaţiilor internaţionale. Cel puţin în liniile mari ale acestora. Marea problemă, în prezent, constă în faptul că ea este tentată să profite de poziţia sa dominantă. Este ceea ce, în mod juridic, este numit **unilateralism** american".
2. **Jean-Dominique Giuliani,** secretarul general al Fundaţiei Robert Schuman:
„În ajunul celui de-al treilea mileniu, totul concură pentru a face din America puterea dominantă a lumii, singura cu adevărat superputere. Rezultatele sale economice uimesc, marşul său tehnologic impresionează, capacitatea sa de difuziune culturală agasează, forţa sa politică intrigă dar se impune, puterea sa militară este singura mondială"[2].

3. **François Bayrou,** fost ministru al Franței, deputat european, preşedintele Noii UDF:
„Ne limităm să enumerăm elementele care constituie puterea americană: bugetul apărării americane, superior celui al Rusiei, Franței, Marii Britanii şi Germaniei reunite, suficient ca să indice dimensiunea sfidării care ni se impune. Facem aceeaşi constatare în domeniul tehnologiilor şi economiei”.
„Observația după care toate chestiunile lumii converg spre Statele Unite traduce un imperativ extrem de puternic: că americanii caută în el rolul de arbitru al afacerilor internaționale sau că, din contră, sunt mai înclinați să-l accepte ca o sarcină”[3].
4. **Günter Verheugen,** membru în Bundestag, ex-comisar al UE pentru extindere:
În urma transformărilor internaționale apărute după Războiul Rece şi destrămarea Uniunii Sovietice, „America este acum singura putere mondială şi am impresia că americanii încep să găsească tare plăcut acest rol de singură putere mondială pe care ei o instalează. O grămadă de indicii confirmă acest comportament”.
„America defineşte, în acest moment, interesele sale proprii în materie de apărare prin faptul că ea poate să le impună şi să le apere cel mai bine dacă statutul său de singură putere mondială rămâne indiscutabil”[4].
5. **Raymond Barre**, fost prim-ministru al Franței şi cunoscut economist:
Dincolo de orgolii şi prejudecăți „Statele Unite sunt, de la sfârşitul celui de-al Doilea Război Mondial, puterea dominantă în lume, în afară de unele rare perioade când, poate, au existat îndoieli asupra capacității lor de a-şi exercita rolul de leadership. Ele devin, la ora actuală, de manieră incontestabilă, puterea dominantă a acestei lumi în care am intrat”.
„Statele Unite sunt o putere economică globală. Ele au adoptat o strategie globală, pe termen lung, corespunzând acestei mondializări care este în curs de înfăptuire”[5].

Surse**:**

1. **Thierry de Montbrial,** *Cincisprezece ani care au zguduit lumea. De la Berlin la Bagdad”,* Academia Română, Fundația Națională pentru Ştiință şi Artă. Centrul Român de Economie Comparată şi Consens, Editura Expert, Bucureşti, 2004, p. 231-232.
2-5. **Fundația Robert Schuman,** *Le Défi Americain. Menace ou atout pour la construction européenne*, Editura Economica, Paris, 1998, p. 4; 19-20; 27-28; 81; 88.

Părerile prezentate mai sus, în legătură cu puterea actuală a Americii, sunt ale unor personalități ştiințifice şi politice de elită, provenind din țări europene occidentale. Ele nu sunt singulare; li se adaugă numeroase altele similare. Se cuvine să subliniem că aceste aprecieri nu sunt deloc evaluări conjuncturale sau de complezență pentru a măguli, cumva, orgoliul de mare putere al americanilor. Dimpotrivă, ele sunt o reflectare a noilor realități istorice

apărute în sistemul lumii contemporane după 1989, folosite în fundamentarea strategiilor internaționale ale țărilor respective. O sinteză a lor ne îngăduie să punem în lumină, cel puțin două adevăruri, cu o enormă încărcătură istorică:

Primul adevăr: Statele Unite, învingându-şi adversarul cu care împărțea supremația mondială, au devenit singura putere mondială şi globală. Indiscutabil, secolul al XXI-lea este secolul Americii. În calitate de lider al economiei mondiale, SUA dețin cheia relațiilor internaționale, deci şi a globalizării, neezitând în tentația de a-şi folosi puterea chiar abuziv.

Al doilea adevăr: la întâlnirea noului secol cu istoria, America n-a venit cu mâna goală. Ea a adus după sine, în albia capitalismului, întreaga lume excomunistă care, timp de peste şapte decenii în ceea ce priveşte URSS şi peste patru decenii celelalte țări, rătăciseră pe alte drumuri.

Iată, aşadar, care ar fi, în sinteză, foarte scurta carte de vizită a SUA la început de nou secol şi mileniu. Cele două adevăruri noi ale istoriei reprezintă, de fapt, două transformări extraordinare, care au schimbat lumea din temelii şi au inaugurat astfel o nouă perioadă istorică, în care „toate chestiunile lumii converg spre Statele Unite". Datorită implicațiilor lor pe termen lung la scară planetară, aceste transformări merită să fie examinate. Depăşind locurile comune şi evitând facilul şi senzaționalul, aprofundarea reflexiilor asupra acestor transformări se justifică printr-o dublă utilitate: pe de o parte, ne îngăduie să identificăm tendințele prospective şi să întindem astfel un pod către viitor, iar pe de altă parte, ne ajută să caracterizăm puterea „jucătorului" nr.1 al scenei politice mondiale şi abilitatea sa acțională de a contribui la şi a influența construirea acestui viitor. Am văzut deja că acest jucător numărul 1 este America, iar abilitatea sa de a influența viitorul – în sensul extinderii libertății şi democrației şi schimbării regimurilor corespunzător noii ordini mondiale – depinde de vectorii puterii sale imperiale.

2.1.3. Vectorii puterii naționalismului imperialist al SUA

Naționalismul imperialist american este, în principiu, un factor de putere, particularizat printr-o serie de trăsături specifice țării. Apare firesc ca, în abordarea lui gnoseologică, înainte să-i găsim particularitățile, să-i descifrăm însuşi conceptul de putere. În gândirea cunoscutului politolog francez Thierry de Montbrial[1], acest concept este structurat pe două componente fundamentale: capacitatea de acțiune şi capacitatea de conducere a subiectului. Dacă acțiunea presupune activarea resurselor de putere – umane, morale şi materiale –, conducerea, în schimb, implică faptul de a imprima acțiunii o anumită direcție, modelată de obiectul urmărit. Resursele puterii reprezintă, de fapt, factorii puterii care, în principiu, sunt **primari,** reprezentanți de resursele naturale şi uma-

[1] Thierry de Montbrial, *Acțiunea şi sistemul lumii,* Academia Română, Fundația Națională pentru Ştiință şi Artă, Editura Expert, Bucureşti 2003, p. 35 şi următoarele.

ne, şi **derivați,** reprezentați de capital, concretizat în factori economico-financiari, tehnologie şi ştiință, management, forța militară şi culturală.

Încheiem această scurtă incursiune asupra conceptului de putere cu următoarele precizări:

a) nici o putere nu poate exista fără un minimum de resurse;
b) resursele şi puterea reprezintă valori complementare;
c) orice putere se exercită asupra bunurilor şi asupra oamenilor, fapt caracteristic şi în cazul puterilor imperialiste.

Cercetătorii fenomenului imperialist american, punând în discuție resursele puterii SUA, sunt aproape unanimi în aprecierea componenței structurale a acestora. Pentru Jacques Delors, de pildă, puterea mondială şi globală SUA „au o dimensiune economică, tehnologică, militară şi culturală”[1].

Pentru Jean-Dominic Giuliani, sursele de putere pe care se sprijină „poziția SUA de leadership mondial” sunt: o economie care a căpătat dimensiunea unei sfidări mondiale, o mobilizare şi concentrare a capitalului şi triumful unui aşa-zis model cultural[2].

În fine, Philippe Seguin apreciază că energia americană are trei surse: prima şi cea mai importantă este de ordin psihologic şi constă în încrederea americanilor în fiabilitatea şi superioritatea modelului capitalist; o a doua sursă este capacitatea de mobilizare a resurselor economice naționale şi sursa a treia constă în existența unei clase de mijloc numeroase şi încrezătoare, capabilă de mobilitate profesională.

În ceea ce ne priveşte, pornind de la cunoaşterea forțelor existente, apreciem că actuala putere a SUA este alimentată de cel puțin patru domenii mari: economic, tehnologic, militar şi cultural. Deşi strâns legate între ele, având ca pivot general economicul, aceste domenii se impun şi printr-un conținut propriu.

2.1.3.1. Vectorul economic

Economia reprezintă indiscutabil punctul forte al SUA, factorul care îi decide atât puterea imperială şi rolul de lider mondial, cât şi capacitatea de luptă în orice război: militar, comercial sau ştiințific. Ea îşi manifestă forța de acțiune prin aproape toate atributele sale definitorii: mărime şi nivel de dezvoltare, structură şi capacitate de autoreînnoire şi adaptare, ca şi prin marea ei abilitate de a-şi concepe prezentul ca o parte a viitorului.

Ca mărime, apreciată prin volumul PIB, economia americană este realmente copleşitoare; cu o participare la PIB mondial de aproape 32% în anul

---

[1] *Le Défi Americain. Menace ou atout pour la construction européenne,* Economica, 1998, p. 33.

[2] *Op. cit.*, p.9-10.

2000, America nu numai că ocupă categoric primul loc pe plan mondial, dar, în acelaşi timp, îi depăşeşte la mare distanță pe toți potențialii săi concurenți: UE, Japonia, Rusia, China etc. Iată ce spun datele statistice în acest sens: toți cei 15 membri ai UE au produs împreună în anul 2000 doar 85% din PIB-ul Americii; în cazul Japoniei, aceleaşi date indică circa 45%; cele cinci țări, cele mai mari puteri internaționale – Japonia, Germania, Franța, Anglia şi Rusia -, luate împreună, produc doar 93,3% din nivelul respectiv al Americii. Cât priveşte China, care vine puternic din urmă (locul 9 în lume în 1990, locul 6 în 2000 şi locul 4 în 2004, după SUA, Japonia şi Germania), deocamdată produce doar 14% din PIB american (față de 6,2% în 1990), iar la actualul ritm de creştere ea va atinge nivelul american din 2004 abia prin 2025!

Observăm, aşadar că, deocamdată, naționalismul imperialist american este bine hrănit de puterea economică a țării. În acelaşi sens acționează şi celelalte atribute ale acestuia.

Ca nivel de dezvoltare economică, apreciat prin indicatorul PIB/locuitor, SUA, cu 34.100 dolari în 2000, depăşeşte în mod copios – cu excepția Luxemburgului – toate țările dezvoltate ale lumii, al căror indicator similar se situează între 23.550 dolari în Anglia şi 30.450 dolari în Elveția, adică între 69% şi 89% din cel american.

Ritmul creşterii economice – după o evoluție descurajantă în perioada 1960-1980, când creşterea medie anuală a PIB a oscilat în jurul a 2% şi mulți analişti grăbiți apreciau că America este învinsă de Japonia –, odată cu venirea la preşedinție a lui Reagan economia americană şi-a reluat vioiciunea: a sporit nivelul creşterii economice anuale la 3,5% în fiecare din cele două decenii din perioada 1980-2000, față de UE_{15}, a cărui creştere a fost de 4,1% în anii 1969-1980, dar a coborât apoi la 2,4% în perioada 1980-1990 şi la numai 1,9% în anii 1990-2000. În urma acestor evoluții SUA au reuşit, în 16 ani după 1980, să creeze 30 de milioane de locuri de muncă[1] şi să reducă rata şomajului de la 7,1% în 1980-1982 la 4,9% în 1990 şi la 4,1% în anul 2000[2].

Piața internă a SUA reprezintă, poate, motorul cel mai puternic al puterii sale economice. Este vorba, în acest caz, despre raportul dintre piața internă şi cea externă sau, altfel spus, raportul dintre consumul intern şi exporturi prin prisma participării lor la creşterea economică. În cazul SUA, datorită factorilor reprezentați de mărimea economiei şi nivelul său de dezvoltare, veniturile populației şi marea varietate de ramuri şi subramuri care îşi pot juca reciproc rolul de surse de aprovizionare şi desfacere, piața internă, respectiv consumul intern este deseori mai competitiv decât exportul. Aşa se face că, în perioada 1990-2000, SUA şi-au asigurat în jurul a 60% din creşterea economică pe seama pieței interne. În celelalte țări cu economii de dimensiuni mai reduse,

[1] Philippe Seguin, *Le Défi Americain,* Op. cit., p. 13.
[2] The World Bank, *World Development Indicators,* 2002, p. 204-206.

creşterea economică depinde, comparativ cu SUA, în mai mare măsură de export decât de piaţa internă[1].

Mobilizarea şi concentrarea capitalului naţional fac parte şi ele din însemnele forţei economice a SUA. Este impresionant, de pildă, faptul că, din capitalul mondial care circula prin bursele de valori, apreciat la 9.399,7 miliarde dolari în 1990 şi 32.188,2 miliarde dolari în 2001, ponderea capitalului bursier american a reprezentat 32,5% şi, respectiv, 46,9%[2]. Pentru comparaţie amintim că ponderea capitalizării în UE_{15} a fost de 23,1% în 1990 şi 26,2% în 2001. Faţă de capitalul bursier al UE, cel american şi-a sporit coeficientul de devansare de la 1,41 la 1,79 ori în anii respectivi.

În fine, **dolarul american** se adaugă şi el la instrumentele de putere economică şi financiară a SUA în lume. Forţa şi statutul său special de monedă de cont mondială fac din dolarul SUA un mijloc universal de penetrare a frontierelor naţionale, facilitând mişcarea capitalurilor spre pieţele naţionale cele mai profitabile şi mai sigure. Se apreciază că, zilnic, sunt schimbate 1.200 miliarde dolari pe pieţele financiare mondiale.

2.1.3.2. Vectorul tehnologic

Se impune de la început precizarea a două împrejurări prealabile, ambele cu valoare de premise, indispensabile pentru înţelegerea fenomenului tehnologic ca sursă a puterii imperialiste americane. Prima exprimă raportul dintre puterea economică şi cea tehnologică, iar a doua, raportul dintre tehnologiile moderne şi revoluţia informaţională.

Prima premisă. Raportul dintre puterea economică şi cea tehnologică este unul de determinare cauzală şi, în acelaşi timp, de conexiune inversă. În această lumină, progresul tehnic apare nu ca un simplu rezultat pasiv al economicului, ci ca unul care, odată determinat, la rândul său determină amplificarea puterii acestuia. Întreaga perioadă postbelică, şi până astăzi, a fost marcată în America de un şir continuu de reuşite tehnologice de vârf, fiecare dintre ele fiind un succes care aduce succes.

A doua premisă. Analiza celui de-al doilea raport, între progresul tehnic şi revoluţia informaţională, pune în evidenţă două aspecte esenţiale. În primul rând, progresul tehnic s-a produs nu la nivelul celui implicat de revoluţia industrială, bazat pe mecanizarea fostelor munci fizice ale omului, ci la nivelul revoluţiei informaţionale, care multiplică forţele intelectuale, mergând până la crearea inteligenţei artificiale. Această tendinţă conferă noilor tehnologii un caracter modern de vârf, asigurând Americii nu numai un avans considerabil faţă de concurenţi, ci şi o creş-

[1] În anul 2000, din 100 dolari PIB naţional, au exportat: SUA = 7,9 dolari; Franţa = 23,0 dolari; Italia = 20,4 dolari; Olanda = 53,0 dolari; Germania = 29,4 dolari; Anglia = 20,0 dolari; Austria = 31,2 dolari; Belgia = 77,1 dolari

[2] The World Bank, *Op. cit.,* p. 288-290.

tere a dominației sale mondiale. În al doilea rând, revoluția informațională, prin mesajul său general bazat pe triada inovație-comunicație-modernizare a penetrat, practic, în toate cutele economiei şi societății americane şi contribuie astfel la revoluționarea tehnologică nu doar a unui segment, ci a întregului sistem de forțe propulsoare de progres din societate: începând cu prima sa verigă, educația şcolară a generației tinere, continuând cu frontul cercetării ştiințifice şi, în final, cu forțele din sistemul producției de bunuri şi servicii. Prezența acestei tendințe în experiența americană contemporană transformă revoluția informațională într-un factor de putere, nu numai superior celui creat de revoluția industrială, care şi el plasa America pe primul loc în lume, ci într-unul decisiv al actualei puteri tehnologice mondiale a SUA

- **SUA – promotoare şi beneficiare a revoluției informaționale**

Înainte să invocăm câteva fapte şi date statistice care să ilustreze cele afirmate mai sus, se cuvine să punctăm încă două momente explicative ale avansului tehnologic şi informațional al Americii. Primul moment constă în faptul că SUA au fost prima gazdă din lume a revoluției informaționale. Al doilea moment reflectă adevărul că, şi după acest start, America a fost tot timpul gazdă primordială a aceleiaşi revoluții, modelul ei fiind preluat, de altfel, şi de celelalte țări dezvoltate economic. Dar, America nu este numai punctul de pornire şi de continuare a revoluției informaționale, ci şi principalul beneficiar al avantajelor create de promovarea acesteia. Numeroase analize confirmă această apreciere, atestând totodată şi faptul că, în domeniul informatizării tehnologice, SUA se afla la câteva lungimi înaintea celorlalte mari puteri economice europene şi asiatice[1]. Iată şi câteva date şi fapte ilustrative în acest sens:

- SUA sunt primul producător din lume de microprocesoare şi de logicieluri şi tot primul utilizator al tehnicilor noi de comunicații terestre şi extraterestre;
- America este primul şi, deocamdată, unicul stat din lume care lansează în cosmosul îndepărtat, dincolo de spațiul lunar, nave cu roboți comandați de pe Terra, capabili să aterizeze pe planetele vizate şi să transmită informații la centrele ştiințifice de pe solul american;
- În domeniul sateliților de comunicații internaționali care înconjoară Pământul, cel puțin două treimi sunt lansați de SUA. Aceşti sateliți pot sesiza şi localiza ținte, cu erori de numai câțiva metri;
- Jumătate din creşterea economică anuală a Americii este asigurată de contribuția noilor tehnologii, moderne;
- Din 10 tineri americani, 6 sunt echipați cu calculatoare, față de numai 3 în Germania şi 1,7 în Franța;

[1] Jean-Dominique Giuliani, *Op. cit.*, p.10-11.

- 156,7 milioane de americani navigau pe internet în 2002, reprezentând 54,4% din populaţia ţării; aceeaşi pondere reprezenta doar 33,4% în UE_{15} (31,4% în Franţa, 41,3% în Germania, 43,9% în Anglia, 35,27 în Italia) şi 44,9% în Japonia. În termeni absoluţi, utilizatorii de internet american sunt mai numeroşi de 1,6 ori decât cei din UE şi de 2,7 ori decât cei din Japonia;
- Cheltuielile publice/locuitor pentru învăţământ reprezentau 1.719 dolari în SUA în 2000, faţă de 1.429 dolari în Franţa, 1.166 dolari în Germania, 1.046 dolari în Anglia, 1.075 dolari în Italia şi 921,5 dolari în Japonia. Nivelul mai înalt al cheltuielilor publice pentru învăţământ în SUA se reflectă ca atare şi în durata de şcolarizare a populaţiei: 12 ani în America faţă de 7,2 – 10,2 ani în ţările amintite;
- Numărul de studenţi la 10.000 locuitori (în 2000): 540 în SUA faţă de 350 în UE_{15} şi 314 în Japonia;
- Peste 34% din totalul exporturilor americane din anul 2000 îl reprezentau produsele tehnologiilor de vârf: aerospaţiale, computere, farmaceutice, instrumente ştiinţifice etc. Aceeaşi pondere era de numai 18 % în UE_{15} şi 28 % în Japonia.
- **Dezvoltarea ştiinţei şi tehnologiei de vârf**

Indiscutabil, principala sursă a puterii mondiale a SUA o constituie dezvoltarea ştiinţei şi tehnologiei de vârf. Datele prezentate mai sus ne dau o anumită imagine asupra fenomenului, însă acesta este prea complex ca să poată fi caracterizat doar prin informaţiile amintite. Numeroase alte date sunt, credem, absolut necesare, în completare, pentru caracterizarea fenomenului ştiinţific şi tehnologic.

Pentru a evita căderea în amănunt şi a uşura, astfel, perceperea sintetică a fenomenului, am concentrat informaţiile suplimentare în cadrul a două tabele sintetice, acoperind astfel cele două surse fundamentale ale puterii tehnologiei: cercetarea ştiinţifică şi informatizarea economiei şi societăţii (tabel nr.1).

Tabel nr. 1

Dezvoltarea cercetării ştiinţifice şi tehnologice în SUA comparativ cu celelalte mari puteri economice contemporane, în anul 2002

Indicatori	SUA	Franţa	Germania	Anglia	Italia	Japonia	UE_{15}
Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare							
a) în % din PIB	2,8	2,2	2,5	1,9	1,07	3,09	2,3
b) miliarde USD	290,7	31,5	49,6	29,8	12,7	123,4	197,5
c) pe locuitor USD	1009,5	533,6	604,9	504,5	218,3	971.5	522,4
d) SUA=1000	100,0	52,8	59,9	50,0	21,6	96,2	51,7
Cercetători ştiinţifici în cercetare-dezvoltare							
la un milion locuitori	4099	2718	3153	2666	1128	5321	2443
SUA = 100	100,0	66,3	76,9	65,0	27,5	129,8	59,6
Articole de ştiinţă şi tehnologie publicate în reviste de specialitate (1999)							
total articole, mii	163,5	27,4	37,3	39,7	17,1	47,8	174,2
la 100.000 locuitori	566,0	464,4	453,8	672,9	294,5	376,4	460,8
SUA = 100	100,0	82,0	80,2	118,9	52,0	66,5	81,4
Export de tehnologie de vârf*							
în miliarde USD	162,3	52,6	86,7	71,5	19,9	94,7	368,7
în % din export	32	21	17	31	9	24	19

Sursa: *The World Bank 2004; World Development Indicators, p. 298-300.*

** Exportul de tehnologii de vârf cuprinde produse care încorporează cercetare-dezvoltare de înaltă intensitate: aerospaţiale, computere, farmaceutice, instrumente ştiinţifice, maşini electronice etc.*

Toţi indicatorii prezentaţi în tabel sunt importanţi. Între ei însă se detaşează net ca semnificaţie cheltuielile alocate cercetării ştiinţifice. Importanţa lor este dublă: pe de o parte, reflectă, comparativ, efortul financiar făcut de SUA pentru producerea de noi cunoştinţe ştiinţifice şi aplicarea lor în practică; pe de altă parte, ele au un rol cauzal, determinând, prin amploarea lor, nivelul tuturor celorlalte componente structurale ale sectorului ştiinţific.

- **Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare**

O primă apreciere ne-o oferă partea din PIB alocată cercetării ştiinţifice. Ea este importantă pentru că face parte din strategia naţională a dezvoltării durabile şi competitive a economiei naţionale şi depinde atât de potenţialul oferit de mărimea PIB, cât şi de modul de înţelegere a rosturilor ştiinţei în progresul general al ţării. În ceea ce priveşte SUA, cu cele 2,8% alocate ştiinţei, se depăşeşte indicatorul mediu al UE_{15} (2,3%), inclusiv al celor „patru mari" ai UE. Japonia alocă o pondere mai mare decât SUA, ceea ce se va reflecta ca atare şi în situaţia unor segmente ale sectorului ştiinţific.

Mai semnificative însă decât ponderile din PIB alocate cercetării ştiinţifice sunt mărimile reale ale alocărilor. Evident, ele depind de mărimea PIB total şi pe locuitor. De pildă, cele 2,8% alocate de SUA reprezintă 290,7 miliarde dolari total, revenind peste 1000 dolari la un locuitor. Mai întâi, ce reprezintă cele 290,7 miliarde? În comparaţie cu indicatorul respectiv mondial, care însumează alocările pentru ştiinţă ale celor 217 de state şi teritorii independente, ele reprezintă 37%, pondere care o depăşeşte considerabil pe aceea cu care SUA participă la populaţia mondială (4,7%) şi la PIB mondial (32%).

În comparaţie cu UE_{15}, SUA alocă, în mod absolut, de 1,47 ori mai mult decât alocă împreună toţi cei 15 membri ai Uniunii. În fine, un plus de informaţii îl aduce indicatorul cheltuielilor/locuitor. În anul 2002, fiecare american aloca pentru ştiinţă 1.009,5 dolari (faţă de 870 dolari, în 2000), reprezentând, ca ordin de mărime, 1,93 ori faţă de media respectivă a UE_{15} şi 1,04 ori faţă de indicatorul Japoniei. Cât priveşte comparaţiile cu cele patru mari puteri ale UE, diferenţele sunt cele mai mari faţă de Italia (4,6 ori) şi cele mai mici faţă de Germania (1,67 ori). Aşadar, SUA, atât prin potenţial, cât şi prin atenţia pe care conducerea ţării o acordă cercetării ştiinţifice, se situează, considerabil, înaintea celorlalte ţări dezvoltate economic. În acelaşi sens converg şi datele privind corpul de cercetători ştiinţifici.

- **Corpul de cercetători ştiinţifici**

Este logic ca efortul financiar alocat cercetării să se reflecte în mod corespunzător atât asupra efectivului numeric al personalului angajat în această activitate, cât şi asupra înzestrării lor tehnice. În anul 2001, SUA dispuneau de un fond de cadre de cercetare ştiinţifică format din 1,17 milioane de specialişti, mai mare de 1,28 ori decât indicatorul respectiv al UE_{15}. Este o comparaţie a datelor în volum absolut care ne poate da un semnal asupra potenţialului ştiin-

țific folosit de cele două puteri, adică de SUA cu o populație de 285 milioane locuitori şi de UE_{15} cu o populație de 376 milioane locuitori.

Diferențele apar şi mai bine în lumină dacă apelăm la compararea numărului de cercetători în raport de mărimea populației. Astfel, numărul de cercetători la un milion de locuitori, de 4.099 cercetători americani în 2001 este de 1,68 ori mai mare decât indicatorul respectiv al UE_{15} (2.443 cercetători).

Cât priveşte cheltuielile/cercetător, de 246,3 mii dolari, SUA depăşeşte țările indicate în tabel, unde aceste cheltuieli sunt situate sub 200 mii dolari/cercetător (182,5 mii în Japonia, 189,1 mii în Anglia, 192 mii în Germania şi câte 196,5 în Franța şi în Italia). Este de presupus că omul de ştiință american este mai bine plătit şi mai bine înzestrat tehnic decât cel european şi japonez, de unde şi potențialul său creativ mai mare. Faptul că SUA înregistrează la milionul de locuitori mai multe invenții şi descoperiri ştiințifice reflectă şi el acest potențial.

Tabel nr. 2

Patente ale rezidenților înregistrați la oficiile naționale, în 1999 şi 2001

Indicatori	SUA	Mondial	UE_{15}	SUA, în %, față de :	
				Mondial	UE_{15}
Total patente, mii					
1999	156,4	810,4	167,6	19,3	93,3
2001	191,0	939.2	173,7	20,3	110,3
Patente/1 mil. loc. 1999					
2001	562,6	136,7	444,5	411,6	126,6
	670,0	153,1	454,5	437,6	145,8
Creşteri, în %, în 2001/1999	119,2	111,9	103,3	106,3	115,2

***Sursa**: Op. cit.*

Prin politica pe care o duc în domeniul dezvoltării cercetării ştiințifice, SUA reuşesc să concentreze peste o cincime din investițiile şi descoperirile tehnico-ştiințifice mondiale patentate oficial şi să depăşească cele 15 țări ale UE. În SUA, în cei doi ani invocați în tabel, au existat, față de media mondială de 4,4 şi, respectiv, de 1,4 ori mai multe patente şi, respectiv, de 1,27 şi 1,46 ori față de media unitară a UE.

Prezența avansului considerabil al SUA în materie de patente şi licențe demonstrează că această țară nu este numai creatoare de ştiință, şi anume mai mult decât altele, ci şi o utilizatoare de prim rang a rezultatelor acestei activități, fapt care se înscrie printre factorii care explică actuala putere economică şi tehnologică a ei.

Să analizăm, acum, al doilea tronson al puterii tehnologice a SUA, şi anume gradul de informatizare a americanului şi a economiei sale naționale (tabelul nr. 3).

Tabel nr. 3

Informatizarea societății şi a economiei SUA comparativ cu celelalte mari puteri economice contemporane, în anul 2002

	SUA	UE_{15}	Franța	Germania	Anglia	Italia	Japonia
• Cheltuieli pentru tehnologia informatică şi comunicații							
a) în % din PIB	6,5	5,3	5,2	5,2	6,1	4,4	5,3
b) miliarde USD	674,5	456,7	74,4	103,2	95,5	52,1	212,6
c) pe locuitor USD	2358,0	1600,0	1246,0	1252,0	1600,0	898,0	1671,0
d) SUA față de celelalte țări = 1,0	1,0	1,5	1,9	1,9	1,5	2,6	1,4
2. Computere personale							
milioane unități	190,3	153,3	20,7	35,5	24,0	13,3	40,4
la 1000 locuitori	659,9	404,0	347,1	431,3	405,7	230,7	317,5
SUA față de celelalte țări = 1,0	1,0	1,63	1,90	1,5	1,6	2,7	2,1
3. Computere personale instalate în sistemul educațional							
mil. unități	19,8	9,5	1,7	2,3	2,1	1,1	2,3
la 1000 locuitori	68,6	25,1	27,3	31,3	35,5	19,2	18,0
SUA față de celelalte țări = 1,0	1,0	2,7	2,5	2,2	1,9	3,6	3,8
4. Internet, utilizatori							
milioane persoane	158,9	134,2	18,7	34,0	25,0	20,3	56,9
la 1000 persoane	551,0	354,0	314,0	412,0	423,0	352,0	449,0
SUA față de celelalte țări = 1,0	1,0	1,6	1,7	1,3	1,3	1,6	1,2

Sursa: *Op. cit.*

Cheltuielile alocate tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale prezintă interes sub cel puţin două aspecte: ca volum absolut şi ca nivel pe locuitor. Din primul aspect, rezultă că, în SUA, volumul absolut al cheltuielilor amintite prezintă 144% faţă de indicatorul comunitar, depăşind chiar şi cheltuielile însumate ale UE_{15} şi ale Japoniei. Diferenţele sunt copleşitoare în comparaţie cu cele cinci mari puteri economice situate imediat după SUA.

În cazul indicatorului unitar (cheltuieli/locuitor), ordinul de mărime al diferenţelor favorabile SUA sunt impresionante, ele oscilând între 2,6 ori (comparativ cu Italia) şi 1,5 ori (faţă de Germania). Aceste diferenţe, favorabile SUA, au două surse: ponderea din PIB alocată finanţării informatizării şi nivelul PIB/locuitor, ambii indicatori fiind superiori în cazul SUA. De pildă, diferenţa faţă de indicatorul mediu comunitar, de 758 dolari/locuitor în favoarea SUA, provine, în proporţie de 58% din ponderea mai mare a alocărilor din PIB (6,5% faţă de 5,3%) şi 42% din nivelul mai mare al PIB/locuitor.

Prima sursă este o problemă de decizie politică, iar a doua reprezintă factorul obiectiv. Nivelul mai ridicat al cheltuielilor americane, totale şi pe locuitor, se reflectă ca atare şi în situaţia celorlalte componente ale informatizării. În termeni mai simpli, comparaţiile arată că, dintr-o sută de americani, 66 au computere personale faţă de numai 40 în cadrul UE şi 32 în cazul Japoniei. Pornind de la nivelurile absolute şi relative mai mari ale alocărilor pentru informatizare, rezultă că SUA dispun implicit de un potenţial concurenţial copleşitor chiar şi faţă de cele mai mari puteri economice europene şi asiatice, fapt care se înscrie printre cele mai importante surse ale puterii tehnologice a Americii.

- **Computerizarea şi internetul**

Dacă nivelul cheltuielilor sugerează forţa potenţială a SUA în domeniul informatizării, computerizarea exprimă forţa cinetică a acestui proces. Americanul este cel mai informatizat om din lume şi, prin aceasta, cel mai pregătit pentru a păşi în viitor. Cei trei indicatori ai computerizării – computere personale, computere în sistemul educaţional şi internet – prezentaţi în tabel confirmă fiecare, dar şi împreună, aserţiunea de mai sus, arătând totodată şi avansul enorm al Americii faţă de celelalte ţări în înfăptuirea revoluţiei informaţionale. În termeni mai simpli, datele comparative arată că, în cazul **computerelor personale,** dintr-o sută de americani 66 au această unealtă, faţă de numai 40 în UE şi 32 în Japonia. În 2002, americanii dispuneau de 190,3 milioane unităţi, reprezentând peste 30% din cele înregistrate pe plan mondial şi de 1,24 ori mai mult decât cei 15 membri ai UE. Este impresionantă densitatea **computerelor personale în sistemul educaţional** al societăţii: 19,8 milioane unităţi, reprezentând de 2,1 ori mai mult decât în toate cele 15 ţări membre ale UE şi de tot atâtea ori mai mult şi faţă de cele cinci ţări reţinute în tabel. Indicatorul unitar **computere personale la 1000 locuitori** se situează la un nivel de 68,6 unităţi în SUA, mai mare de 2,7 ori decât indicatorul similar mediu pe UE_{15} (25,1 calculatoare).

Internetul. Factor de putere informațională cu cea mai mare încărcătură de modernitate, pentru care timpul şi spațiul aproape că nu există, internetul a găsit în SUA gazda cea mai prodigioasă. Prima care l-a adoptat, America, este şi prima care îl dezvoltă şi-l perfecționează. Nici în acest caz nu putem evita „semnificația” datelor statistice. În anul 2002, în SUA a crescut numărul utilizatorilor de internet la 158,9 milioane (față de 95,4 milioane cu doi ani înainte), ceea ce înseamnă că din 100 persoane 55 accesează internetul. Aceleaşi date indică: 35 persoane în medie pe UE_{15}, în Franța 31, în Germania 41-42 şi Anglia, în Italia 35 şi în Japonia 45. Din datele prezentate mai sus în legătură cu cercetarea ştiințifică şi cu informatizarea societății şi economiei americane rezultă că SUA sunt cea mai mare putere tehnico-ştiințifică a lumii contemporane şi că, în comparație cu toate celelalte țări, ele **„nasc” mai multă ştiință şi merg, astfel, mai repede spre viitor.** Ele şi-au creat o nouă ramură de activitate umană intelectuală, şi anume **economia cunoaşterii,** care le alimentează nu numai puterea tehnologică de prim rang, ci şi întregul sistem al puterii lor imperiale şi de dominație mondială.

- **Trei stâlpi de rezistență ai puterii tehnologice americane: corporațiile, universitățile şi parcurile de cercetare-dezvoltare**

Alimentată de cercetarea ştiințifică şi de informatizare, puterea şi dominația tehnologică mondială a Americii a implicat crearea unui sistem internațional organizatoric adecvat nevoilor. Acest sistem se sprijină pe cel puțin trei stâlpi de rezistență: a) corporațiile, b) universitățile şi c) parcurile sau câmpurile de cercetare-dezvoltare şi de producție.

a) Corporațiile americane producătoare de tehnologie modernă sunt de talie mondială şi integrează în activitatea lor atât funcția productivă şi financiară, cât şi pe aceea de cercetare-dezvoltare, chemată să creeze şi să descopere noi tehnologii pentru nevoile producției. Concepute astfel, aceste corporații produc pentru nevoile prezentului dar stau mereu cu fața spre viitor pentru a-l integra în activitatea lor curentă. Dimensiunile multora dintre ele[1] sunt mondiale, mărturisite şi de faptul că uneori puterea lor economico-financiară o poate depăşi pe aceea a unor țări chiar de talia Iranului, că au numeroase filiale în lume şi că, nu de puține ori, realizează o cifră de afaceri şi venituri mai mari în exterior decât acasă în SUA.

IBM, de pildă, are circa 140 de filiale în afara SUA.

Microsoft – al cărei fondator, Bill Gates (49 de ani), ocupă, de 11 ani, locul 1 în topul miliardarilor lumii, cu 46,5 miliarde dolari în 2005 – realizează beneficii cât cele patru cele mai mari corporații franceze: Elf, Saint-Gobain, France Telecom şi LVMH luate împreună.

[1] Amintim, între acestea: IBM, Microsoft, Intel, Digital Equipment, Texas Instruments, Hewlett & Packard, General Data.

Capitalizările adiționale ale companiilor americane Microsoft şi Intel depăşesc bugetul Franței. Microsoft şi-a impus o serie de standarde proprii pe piața mondială, iar Intel asigură 85% din microprocesoarele vândute în lume[1]. Nu de puține ori, aceste corporații – celule fundamentale ale activității umane contemporane – par, prin dimensiune, organizare, inovații şi graba cu care merg spre viitor, de domeniul ficțiunii ştiințifice. Creând cunoştințe noi şi aplicându-le rapid în activitatea productivă, ele înfăptuiesc revoluția informațională în lume, schimbă radical condiția umană prin crearea omului informatizat, fiind totodată emisari ai Americii în lume, contribuind astfel la exercitarea dominației sale mondiale.

b) Marile universități americane, totodată şi mari centre de cercetare, sunt profilate pe două fronturi de activitate: unele în domeniul cercetării ştiințifice preponderent fundamentale, cum este cazul universităților Harvard, Berkley, Princeton, Philadelphia etc. şi altele în domeniul cercetării preponderent de dezvoltare şi aplicativă, cum este cazul universităților: Stanford, Massachusetts Institute of Technology, universitățile din Carolina, Carnegie Mellon din Pittsburg, universitățile din Dallas şi Austin de Texas. Şi aceste universități sunt centre de iradiație internațională a modelului american de gândire şi acțiune, prin numărul mare de străini care le frecventează cursurile. La universitatea Berkley, de pildă, din cei 28-30 de mii de studenți instruiți anual, 15 mii-16 mii sunt străini, mai ales din Europa Occidentală, din Asia de Sud-Est şi din țările arabe. Aceştia sunt, de fapt, „sământa" culturii şi civilizației americane, cultivată în solul extraamerican. Pe lângă această funcție, universitățile americane aduc contribuții substanțiale la asigurarea asistenței ştiințifice în cadrul marilor laboratoare de cercetare-dezvoltare şi de producție ale corporațiilor americane.

c) Parcurile de cercetare-dezvoltare şi de producție tehnologică de vârf sunt centre de mare complexitate care integrează în activitatea lor ştiința şi producția. Aici îşi dau mâna, într-o strânsă colaborare de gen simbiotic, universitățile şi marile corporații care şi-au instalat laboratoarele experimentale în zonele universitare. Datorită acestei simbioze, generos sprijinită financiar de corporații, centrele amintite realizează o mare concentrare nu numai de producție de vârf şi de investiții de capital, ci şi de materie cenuşie, americană şi multă străină, inclusiv din țările dezvoltate, atrasă de prestigiu, dar şi de recompensarea mai bună a muncii. Aceste parcuri, mai importante vreo 20 la număr, sunt dispuse pe întregul teritoriu al SUA, cu predilecție în spațiul celor mai mari centre universitare. Ele sunt create după cunoscutul model Silicon Valley, a cărui istorie şi faimă a făcut şi continuă să facă înconjurul nu numai al SUA, ci al lumii.

Silicon Valley, capitala mondială a tehnologiei de vârf cu domiciliul în SUA, reprezintă un gigant unicat, pe frontispiciul căreia se poate citi: **Aici fie-**

[1] Jean-Dominique Giuliani, *Op. cit.*, p. 10-11.

care creier este o idee şi fiecare idee, o întreprindere; **schimbarea este o constantă perenă; succesul generează succes.** Întreprinderile sale, veritabile incubatoare ale inovaţiei şi viitorului, constituie rădăcinile viguroase ale actualei puteri tehnologice a SUA.

Silicon Valley reprezintă un exemplu tipic american de scormonire a viitorului şi de a face bani, care a contribuit şi contribuie la formarea puterii tehnologice a Americii şi a prestigiului acesteia pe plan mondial.

- Cu numai 2 milioane de locuitori, concentraţi pe un spaţiu de 777 km^2, Silicon Valley produce tot atâta PIB cât produce Chile cu cei 16 milioane locuitori ai săi, exploatând o suprafaţă de 757.000 km^2.
- Prin cele 7000 de întreprinderi ale sale, Silicon Valley capitalizează tot atât cât capitalizează întregul ansamblu bursier al Franţei;
- Reuşita de mare succes a Silicon Valley îşi are raţiunea şi în gândirea prospectivă a întreprinzătorilor săi privind globalizarea pieţelor şi produselor. Ca urmare a acestei orientări, Microsoft şi Intel n-au încetat nici o clipă să-şi universalizeze produsele şi să domine piaţa mondială;
- Experienţa Silicon Valley reprezintă povestea palpitantă a unei cuceriri tipic americane, însă nu de noi teritorii şi popoare, ci de noi porţiuni din spaţiul viitorului. Plină de inventivitate şi de cutezanţă la frontiera necunoscutului, această reuşită a asigurat Americii un avans considerabil chiar şi faţă de puterile economice dezvoltate ale lumii, avans care se reflectă ca atare şi în sporirea dominaţiei sale tehnologice la scară mondială.

Caseta care urmează încearcă să surprindă modul de constituire a experimentului din Silicon Valley şi de răspândire a modelului său în toată America.

- **Silicon Valley** a apărut în zona Universităţii Stanford, California, curând după 1950, sub imboldul încrucişat al următorilor factori favorabili: ieftinătatea pământului şi locuinţelor, facilităţi în procurarea capitalului de risc, prezenţa instituţiilor universitare, tentaţia unor câştiguri mari şi prezenţa unor iniţiatori – organizatori şi inventatori – de excepţie, proveniţi din mediile universitare.
- **Silicon Valley** reprezintă primul şi cel mai important „parc de ştiinţă şi tehnologie de vârf" nu numai din SUA, ci şi din întreaga lume. Apariţia sa este semnalul demarării revoluţiei informaţionale, având ca nucleu tranziţia de la tranzistor la semiconductor, apoi la circuitele integrate şi, de aici, din 1971, la microprocesor. Prin această tranziţie s-a schimbat nu numai sistemul tehnologic industrial, ci întreaga faţă tehnologică a Americii, conferindu-i noi puteri de dominaţie mondială.
- **Modelul Silicon Valley** n-a rămas izolat; el a inspirat crearea unei

veritabile rețele de parcuri similare pe teritoriul american, multe dintre ele reproducând chiar şi numele de „Silicon”. Amintim, cu titlu de exemplu, câteva din aceste centre mai cunoscute:

- ***Silicon Praire***: parc situat în Dallas şi Austin (de Texas), folosind potențialul ştiințific universitar şi sprijinul financiar al gigantului Texas Instruments şi al altor firme din zonă care şi-au amplasat aici laboratoare proprii;
- ***Silicon Valley North***: în statul Oregon, la nord de California, unde şi-au amplasat câteva laboratoare marile corporații Intel şi Hewlett & Packard.
- ***The Route 128*** (Calea 128): mare parc tehnologic industrial şi de cercetare-dezvoltare, lângă Boston; foloseşte materia cenuşie a cunoscutului centru universitar Massachusetts Institute of Technology şi sprijinul, prin prezența laboratoarelor proprii, a două mari companii: Digital Equipment şi General Data;
- ***Triunghiul de cercetare-dezvoltare Carolina***: cuprinde cele trei universități din zonă şi laboratoarele celei mai mari corporații din lume, IBM;
- ***Silicon Valley East,*** organizat în oraşul Troy, statul New York, în arealul universitar al Institutului Politehnic local. Inițiatorul, cadru didactic, fost specialist 25 de ani la NASA, şi-a propus stoparea declinului industrial al oraşului (producător anterior de oțeluri pentru căi ferate) şi revigorarea acestuia prin promovarea complexului tehnologic de vârf;
- ***Triplul centru de cercetare-dezvoltare din Pittsburg.*** Fostă cetate a oțelului american, uzina a trebuit să-şi demoleze oțelăriile, eliberând astfel un spațiu de 15 ha. Cele trei centre de cercetare-dezvoltare – două cu profil tehnologic industrial şi al treilea cu profil biotehnologic – sunt sprijinite interesat cu investiții de marile corporații din zonă, unind astfel într-o relație directă Universitatea Carnegie Mellon cu tehnologia industrială de viitor.

Injectată pretutindeni în țară, experiența Silicon Valley a contribuit direct, dar şi prin reproducerea modelului său, la modernizarea tehnologică a întregii economii americane şi, implicit, la consolidarea poziției SUA de lider mondial. Pe de altă parte, invențiile şi descoperirile tehnologice de vârf de la Silicon Valley, promovate în industria de armament şi în cucerirea spațiului cosmic, au contribuit esențial la câştigarea Războiului Rece şi la transformarea SUA în putere mondială şi globală. Faptul că SUA sunt astăzi prima şi de departe cea mai mare putere tehnologică de vârf nu a venit de la sine. Evident, a fost necesară, înainte de toate, o gândire strategică în acest sens, la nivelul conducerii

țării şi al marilor companii. Aceasta însă nu era suficient. Trebuia, în acelaşi timp, să se aloce şi fondurile necesare pentru dezvoltarea ştiinței şi tehnologiei. Gândirea bună şi fondurile necesare transpunerii ei practice au fost cele două condiții care explică actualul avans al SUA în domeniul tehnologiei.

2.1.3.3. Vectorul militar

Alături de puterea economică şi tehnologică, puterea militară reprezintă un alt stâlp al structurii de rezistență pe care se sprijină întregul edificiu imperial al SUA. Fără suportul militar ele n-ar fi ajuns astăzi la statutul de singură superputere mondială şi globală a lumii contemporane. Dacă, din perspectiva prezenței unei puternice forțe militare, imperiul american se aseamănă cu toate celelalte imperii care au traversat istoria omenirii, el se deosebeşte însă de precedentele prin funcțiile îndeplinite de armatele sale. Este vorba despre următorul fapt: după al Doilea Război Mondial, puterea militară americană, urmând evoluția imperiului său, a cunoscut o transformare care o particularizează ca forță de apărare şi promovare nu numai a intereselor naționale ale Americii imperiale, ci ale întregului sistem mondial capitalist. **Armata americană a devenit, aşadar, jandarmul capitalismului mondial.** Depăşind cadrul strict național, puterea militară americană a căpătat astfel însemnele caracteristice ale singurei puteri mondiale şi globale. Ce altă putere contemporană ar fi putut să dispună în străinătate 496 mii de militari, să înconjoare planeta cu un brâu de peste 800 de baze militare[1], să deplaseze rapid în orice colț al lumii adevărate flote aeriene şi să execute bombardamente năucitoare sau „să deplaseze un anumit număr de portavioane ca să ducă rapid 600.000 de militari în Kuweit[2]", cu prilejul Primului Război din Golf, pentru izgonirea irakienilor invadatori din micuțul principat arab – dar marele producător petrolier, din sudul Irakului? Nici una dintre cele existente astăzi.

- **Contribuții istorice naționale şi mondiale**

Puterea militară americană şi-a servit țara pe tot parcursul dezvoltării sale istorice, înscriindu-se printre forțele care au decis şirul de creşteri continue ale acesteia. Sarcinile sale însă au fost diferite în perioade istorice diferite, dar întotdeauna au avut un numitor comun: apărarea şi creşterea puterii imperiale a SUA.

Într-o primă perioadă relativ îndelungată, întinsă până prin anii 1930, SUA şi-au folosit puterea militară în două scopuri: realizarea expansiunii lor teritoriale şi efectuarea unor intervenții militare în treburile interne ale unor țări

[1] Pentagonul dispunea, în 2005, de 1510 baze militare, din care 650 în SUA. şi 860 în străinătate, din care: 305 în Germania, 158 în Japonia, 105 în Coreea de Sud (A.Z), *Rumsfeld anunță repoziționarea bazelor americane*, Ziua, 14 mai 2005.
[2] Raymond Barre, *Op. cit.,* p. 88.

vecine sau mai îndepărtate, pentru instaurarea de regimuri politice proamericane.

Într-o perioadă ulterioară, 1940-1945, aceeaşi putere militară americană a avut un rol decisiv în încheierea celui de-al Doilea Război Mondial, prin înfrângerea forţei militare supermecanizate atât a Germaniei naziste aliată cu fascismul italian, cât şi a Japoniei militariste. Acesteia din urmă, care întârzia să-şi recunoască înfrângerea, SUA, spre amintire veşnică, i-au aruncat în cap şi două bombe atomice, primele folosite în lume. Rolul decisiv al SUA în curmarea acestui măcel mondial s-a realizat nu numai prin participarea efectivă cu trupe militare proprii pe frontul european şi asiatic, ci şi prin imensele ajutoare de război (armamente şi alimente acordate aliaţilor, inclusiv ruşilor).

În perioada **Războiului Rece** (1946-1990), cel mai lung şi mai costisitor război mondial, dar şi cel mai sofisticat ideologic şi tehnologic, s-au înfruntat pe viaţă şi pe moarte nu numai două ideologii opuse – internaţionalismul capitalist în frunte cu SUA şi internaţionalismul socialist în frunte cu URSS –, ci şi două puteri militare mondiale: americană şi sovietică.

Puterea militară americană, pe post de jandarm al capitalismului, a urmărit două obiective istorice mari: blocarea ofensivei comunismului în Europa şi în restul lumii şi destrămarea imperiului sovietic.

În primul caz, SUA au iniţiat:

a) crearea unui sistem de alianţe şi pacte militare internaţionale anticomuniste: NATO, CENTO, SEATO etc.;
b) au participat efectiv cu trupe militare la o serie de războaie locale naţionale anticomuniste – ca acelea din Coreea, Taiwan, Vietnam etc. -, reuşind, cu excepţia Vietnamului, să oprească extinderea comunismului în aceste ţări, cu preţul ruperii lor în două părţi distincte şi duşmane – comuniste şi capitaliste proamericane -, existente şi astăzi (Coreea de Nord şi Coreea de Sud, China şi Taiwan);
c) au sprijinit forţe şi regimuri politice procapitaliste în lupta lor contra forţelor socialiste din ţări ca: Haiti, Honduras, Salvador, Cuba, Chile etc.

În al doilea caz, SUA au avut rolul decisiv în destrămarea Rusiei sovietice, imperiul cel mai mare cunoscut vreodată în lume. Imperiul rus a fost învins, dar el n-a murit.

Trecutul, chiar învins, îşi trimite urmele în viitor. Importante urme continuă să existe atât în interiorul Federaţiei Ruse, cât şi în exteriorul său, în „vecinătatea apropiată”, sprijinite aici pe numeroase şi puternice baze militare ruse. Este vorba de temuta Divizie 201 din ţările ex-sovietice din Asia Centrală şi Caucaz şi de Armata a 14-a din Transnistria. De aceea, SUA, adulmecându-şi adversarul pretutindeni în lume unde mai există, continuă lupta împotriva lui prin toate mijloacele posibile. În acest sens, ele îşi însoţesc demersul diplomatic al parteneriatului, cu forţa de penetraţie atât a imensului lor capital bancar şi

tehnologic, cât şi a enormei lor puteri militare. Scopul luptei este triplu: dislocarea ruşilor din spaţiile ex-sovietice, împingerea lor cât mai mult spre interiorul lor şi ocuparea astfel a spaţiilor eliberate.

În fine, o nouă perioadă istorică a demarat după 1990. Acum, imperialismul american şi imensa lui putere militară, în loc să-şi „rumege” în tihnă istorica victorie în Războiul Rece şi dominaţia mondială unipolară, obţinute după aproape cinci decenii de lupte continue şi mari sacrificii, sunt tulburate de apariţia unui nou pericol: **Războiul Terorist.** Pornit din subteranele fundamentaliste ale lumii islamice şi alimentat de o altă cultură şi civilizaţie, cea musulmană, acest nou război, deja internaţionalizat, are o tentă generală antioccidentală, dar cu preponderenţă antiamericană, SUA fiind considerate „Marele Satan” al lumii contemporane.

Se pare că modelul capitalist dominat de modelul american, în tendinţa lui de a-şi universaliza sistemul de valori – democraţia, liberalismul economic de piaţă, drepturile fundamentale ale omului etc. – nu poate trăi fără adversari: după ce a învins comunismul, bazat pe ideologia luptei de clasă extinsă pe plan mondial, noul adversar, fundamentalismul islamic, îşi bazează lupta anticapitalistă pe ideologia cultural-religioasă islamică şi pe războiul terorist. Şi, în cazul acestei noi ameninţări teroriste, deosebită de cele ale războaielor clasice, America imperialistă are nevoie, înainte de a convinge prin forţa argumentelor şi persuasiune despre democraţie şi libertate, de „sfântă putere militară”, singura în stare să-i asigure atât securitatea naţională, cât şi dominaţia mondială, alias accesul liber la resursele naturale ale planetei şi la pieţele naţionale ale ţărilor.

e) Bugetul militar american – jumătate din cel mondial

Acestea ar fi principalele perioade istorice şi evoluţii ale puterii militare americane. Analizarea lor, chiar în forma concentrată de mai sus, arată clar că această putere militară reprezintă, alături de cea economică şi tehnologică, un alt stâlp de sprijin al puterii imperialiste americane, fără contribuţia căreia ea nu-şi poate exercita dominaţia mondială.

Evident, o putere militară de talie mondială şi globală nu este posibilă fără un suport financiar pe măsură. Iată dimensiunile acestui efort, în graiul datelor statistice, în perioada de după Războiul Rece.

Analiza datelor din tabel pune în lumină cel puţin trei tendinţe principale, toate cu implicaţii profunde atât asupra echilibrului de putere mondial, cât şi asupra potenţialului de dominaţie al SUA.

O primă tendinţă rezultă din mărimea relativă şi absolută a părţii din PIB alocată puterii militare. În cazul SUA, această parte, ca pondere din PIB, este considerabil mai mare decât media similară cunoscută pe plan mondial. Ponderile SUA sunt şi mai mari în comparaţie cu cele alocate de UE_{15} şi principalele puteri economice contemporane. Diferenţele însă sunt mult mai mari în cazul

comparării mărimilor absolute ale cheltuielilor amintite, datorită PIB/loc. al SUA, considerabil mai mare decât indicatorul respectiv mondial şi naţional al ţărilor amintite. De pildă, în anul 2002, PIB/loc. al SUA indica 36.003 dolari, faţă de 5.212 dolari pe plan mondial şi 22.765 dolari în medie în UE_{15}. Măsura cantitativă comparabilă internaţional a acestor diferenţe ne-o dau cheltuielile militare/locuitor:

Cheltuielile militare/locuitor (USD)	**1992**	**1999**	**2002**
1. Mondial	134	117	125
2. SUA	1139	1022	1224
3. UE_{15}	461	388	434

Observăm că fiecare american a contribuit la cheltuielile militare în anii 1992 şi 2002 de mai mult de 8,5 şi 9,7 ori decât media corespunzătoare mondială şi de 2,5 şi 2,8 ori decât aceeaşi medie în cazul UE_{15}. Efortul militar mai mare al cetăţeanului american se explică atât prin nevoi, cât şi prin posibilităţi. Nevoile sunt generate de întreţinerea bazelor militare existente peste tot în lume, la care se adaugă şi diversele conflicte armate, inclusiv războaiele şi regimul de ocupaţie în Afganistan şi Irak. Cât priveşte posibilităţile, acestea rezultă, cum spuneam, din PIB/loc. mult mai mare în SUA decât media mondială şi chiar decât media UE_{15}.

În fine, încheiem această primă tendinţă cu ponderea cheltuielilor militare americane în indicatorul respectiv mondial. În 1992, această pondere reprezenta 39,1%, a urcat la 40,8% în 1999 şi la 45,5 % în 2002. În 2005, cele aproape 420 miliarde prevăzute în bugetul militar american aveau să depăşească cu certitudine 52% din cheltuielile militare mondiale!

O a doua tendinţă o degajă nivelul şi evoluţia cheltuielilor militare care revin în medie pentru un militar. Ca nivel, ele sunt considerabil mai mari decât media mondială (de 5,8-6,0 ori) şi decât media respectivă a UE_{15} (de 2,3 – 2,7 ori) între 1992 şi 1999. Aceste diferenţe reflectă cu siguranţă nu numai nivelul mai înalt al salariilor, ci mai ales gradul de înzestrare al armatei americane cu tehnică militară, considerabil mai înalt decât în cazul celorlalte armate naţionale.

Tabel nr. 4

Cheltuielile militare ale SUA comparativ cu cele mondiale şi ale altor ţări, în perioada 1992-2002

Indicatori	Mondial	SUA	UE_{15}	Franța	Germania	Anglia	Italia	Japonia	Rusia
1. Cheltuieli militare									
1.1. În % din PIB									
1992	3,2	4,8	2,4	3,4	2,1	3,8	2,1	1,0	8,0
1999	2,3	3,0	2,0	2,7	1,6	2,5	2,0	1,0	5,6
2002	2,4	3,4	1,9	2,5	1,5	2,4	1,9	1,0	4,0
Miliarde USD									
1992	744,3	290,9	169,3	43,8	37,1	40,5	24,8	30,5	55,1*
1999	697,1	284,4	146,4	33,9	29,1	34,3	20,9	37,5	60,2
2002	775,5	353,0	164,6	35,8	29,8	37,6	22,5	39,9	51,0
2. Număr de militari (mii)									
1992	29533	1920	2572	522	442	293	471	242	1900
1999	21198	1490	2065	421	331	218	240	240	900
3. Cheltuieli militare pe 1 militar - mii dolari -									
1992	25,2	151,5	65,8	83,9	83,9	138,2	52,7	126,0	29,0
1999	32,9	190,9	70,9	80,5	87,9	157,3	87,1	156,3	56,7

Sursa: The World Bank, *World Development Indicators 2002 şi 2004*.

* În cazul Rusiei, calculul s-a făcut la PIB evaluat la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPC).

În fine, a treia tendință rezultă din dinamica cheltuielilor militare ale SUA. Observăm că, după o anumită relaxare, apărută după 1992, datorită încheierii Războiului Rece, aceste cheltuieli cunosc o creştere considerabilă după atacurile teroriste din 11 septembrie 2001 şi declanşarea războiului antiterorist. În anul 2002, de pildă, cheltuielile în discuție şi-au sporit volumul cu 24,3% față de 1999, creşterea continuând în forță şi în anii următori, din cauza războaielor şi ocupației străine din Afganistan şi Irak, care numai ele consumă anual 80 miliarde USD.

Pe total însă cheltuielile militare americane au urcat la 383,14 miliarde USD în 2003, apoi la 400 miliarde în 2004, pentru ca în 2005 să se prevadă 419,3 miliarde dolari. Ce înseamnă această sumă ? În termeni comparabili, cele 400 de miliarde din 2004 reprezintă echivalentul a 8,8 PIB-uri anuale ale României sau peste 2 PIB-uri anuale ale Poloniei din acelaşi an. O asemenea ascendență a cheltuielilor militare americane nu se putea să nu fie însoțită de importante tensiuni economice şi sociale interne. Tensiunile sunt mai multe, însă trei dintre ele ni se par mai importante.

Prima rezultă din gradul de suportabilitate a cheltuielilor militare: este vorba nu numai despre mărimea şi creşterea lor continuă după 2002, ci şi despre faptul că, în această perioadă, a avut loc o masivă reducere a impozitelor pentru investitori pentru a stimula creşterea economică. În aceste condiții, acoperirea cheltuielilor militare a implicat asumarea unor importante deficite bugetare: în 2004, deficitul a fost cel mai mare din istoria țării, şi anume de 300 miliarde dolari (15,5%), depăşind vechiul record de 290 miliarde dolari în 2003. Fenomenul n-a scăpat din vedere opoziției Partidului Democrat, când bugetul, pe timpul lui Clinton, se încheia an de an cu excedente.

O altă tensiune rezultă din împrejurarea că SUA sunt obligate să consume o bună parte din exporturi pentru a-şi răscumpăra propriii bani: este vorba despre circa 500 miliarde dolari, pe care America îi cheltuieşte anual în străinătate pentru întreținerea celor aproape 500 mii militari şi 800 de baze militare răspândite în numeroase țări din lume, bani pe care aceste țări îi înapoiază SUA contra marfă**.**

În fine, **o mare tensiune internă** este şi faptul că, pentru a face față cheltuielilor militare, administrația Bush apelează nu numai la deficitele bugetare, ci şi la înghețarea a numeroase alte programe naționale din domeniul educației, ştiinței sănătății şi culturii. Cu sau fără tensiuni, America îşi asumă acest efort enorm pentru că are nevoie. În acest caz, nevoia, reluată deseori în retorica elitei politice americane, reflectă credința amfitrionilor Casei Albe că lupta contra terorismului, incluzându-i şi pe aceia care-l găzduiesc şi-l sprijină, reprezintă o responsabilitate nu numai națională, față de America, ci şi una în fața istoriei întregii umanități.

Cu privire la planul național, SUA urmăresc trei obiective majore : a) câştigarea războiului împotriva terorismului, b) garantarea securității interne a țării şi c)

asigurarea relansării creşterii economice pe termen lung. Washingtonul însă îşi înţelege responsabilitatea naţională ca fiind implicit şi una de ordin mondial, faţă de întreaga umanitate. În acest sens trebuie înţeleasă declaraţia preşedintelui Bush, la numai două zile după dramaticele atacuri teroriste din 11 septembrie 2001: *„Responsabilitatea noastră în faţa istoriei este clară: trebuie să răspundem acestor atacuri şi să eliberăm lumea de Rău. Ni s-a declarat război prin vicleşug, minciună şi asasinate. Naţiunea noastră este pacifistă, dar atunci când este înfuriată devine feroce*”[1]. Ferocitatea o realizează puterea militară, ea fiind datoare să lupte cu duşmanul şi să apere ţara şi, implicit, omenirea.

Ce ne arată, în concluzie, toate aceste date şi fapte ?

În primul rând, ele arată că SUA, beneficiind de enormul efort pe care-l fac, dispun de cea mai mare putere militară din lume, singura de dimensiune cu adevărat mondială şi globală. Ar fi fost ilogic să nu fie astfel. Fiind cea mai mare putere imperială a lumii contemporane, America nu-şi poate permite să existe ca atare şi să-şi exercite dominaţia mondială fără o putere militară pe măsură. Măsura însă a fost, de nevoie, substanţial sporită (creşterea cheltuielilor militare la 419,3 miliarde dolari în 2005 faţă de 284,4 miliarde dolari în 1999 reflectă această sporire), din cauza atacurilor teroriste şi a războaielor antitero, duse preventiv şi în afara frontierelor naţionale ale SUA.

În al doilea rând, dimensiunile enorme ale forţei armate americane introduc în procesul de dominaţie mondială un element psihologic specific în raportul dintre demersul politic bazat pe forţa de convingere a ideilor şi cel bazat pe forţa de „convingere” a pumnului puterii militare. Este un factor psihologic propriu marilor puteri, ai căror conducători găsesc deseori că este mai uşor şi mai rapid să apeleze la putere în soluţionarea problemelor, decât să consume timp mai mult în cazul celuilalt demers.

În fine, în al treilea rând, reţinem că orice putere militară, cât de puternică ar fi, nu este invincibilă şi nici invulnerabilă. Este şi cazul puterii militare americane. **Atacurile teroriste din 11 septembrie 2001 au demonstrat că armata cea mai puternică din lume,** dotată cu cea mai sofisticată tehnică de luptă şi informaţională cunoscută în istoria contemporană, **nu a fost capabilă să-şi protejeze nu numai propria ţară, ci chiar şi propriul sediu central de agresiunea teroristă,** suferind pierderi grele umane şi materiale. Se pune în mod firesc întrebarea: Dacă armata americană nu şi-a putut proteja propriul sediu central, Pentagonul, cum va putea ea să protejeze lumea întreagă de un eventual război, să o elibereze de tiranie şi să „asigure victoria libertăţii în întreaga lume”?

f) O nouă doctrină militară americană: patru concepte definitorii

Dacă politica externă americană este sau nu una militarizată, faptul pare greu de diagnosticat fără o analiză prealabilă. În schimb, pare de ordinul evi-

[1] Thierry Meyssan, *11 Septembrie 2001, Cumplita minciună,* Editura Antet, p. 59.

denței un alt fapt: că guvernul SUA, pentru a-şi realiza obiectivele externe, depinde tot mai puternic de componenta sa militară. O asemenea dependență, departe de a fi întâmplătoare şi realizată de la sine, se construieşte şi se schimbă conform unei doctrine corespunzătoare cerințelor proprii fiecărei perioade istorice parcurse. După Războiul Rece şi destrămarea Uniunii Sovietice, societatea umană traversează o nouă perioadă istorică marcată de hegemonia mondială şi globală a Americii şi de apariția a noi pericole şi amenințări. Între acestea, cele mai importante pentru securitatea SUA şi a lumii occidentale sunt mişcările teroriste şi tentativa unor țări adversare ale Americii de a prolifera armele de distrugere în masă: nucleare, chimice şi biologice. Seria atacurilor teroriste antiamericane, declanşate după 1990, au atins vârful lor cel mai fierbinte la 11 septembrie 2001, obligând Washingtonul să adopte o nouă doctrină militară corespunzătoare noilor condiții post-Războiul Rece.

Aşadar, în ce constă noua doctrină militară americană? Precizarea a cel puțin trei structuri ale acestei doctrine – cadrul conceptual, obiectivele şi mijloacele de luptă – ne ajută să-i relevăm conținutul şi formele de manifestare. Pentru a-i revela noutatea, este necesar ca, mai întâi, să o delimităm față de doctrina militară anterioară. În timpul Războiului Rece, doctrina militară americană se baza pe **politica de descurajare reciprocă.** Ea pornea de la premisa că ambele puteri mondiale adversare – SUA şi URSS – erau mari puteri nucleare, posesoare de rachete transcontinentale şi că nici una nu putea iniția un atac atomic împotriva celeilalte, fiindcă ştia că riposta va fi la fel de distrugătoare. Era logica bazată pe teama că cine ar aprinde focul va arde odată cu adversarul.

Un arc peste timp ne îngăduie să reținem din istoricul acestei poveşti, bogate în evenimente internaționale, dar şi în învățăminte pentru actualitate, două exemple: unul din domeniul gândirii şi celălalt din sfera acțiunii statale.

În primul caz, cel al gândirii, reținem părerea unei personalități cunoscute prin studii de predicție a viitorului, şi anume Herman Kahn. Susținând ideea primei lovituri din partea SUA, el „a calculat că, chiar în condițiile pierderii unui număr de patruzeci sau cincizeci de milioane de americani, o primă lovitură, care să pună capăt anihilării reciproce, putea să fie considerată ca rațională”[1]. O asemenea primă lovitură, care să măcelărească 20%-25% din populația țării din anii 1970, înseamnă o victorie à la Pirus, ideea în sine fiind, de fapt, soră cu nebunia.

Dar îndemnul la un război nuclear anticipativ şi preventiv a fost prezent şi pe planul acțiunii statale a conducătorilor de la Washington şi Moscova. Ne referim la faimoasa Criză a Rachetelor Cubaneze din 1962. Descoperind instalarea rachetelor sovietice în Cuba, cu scopul vădit al unui eventual atac împo-

[1] Benjamin R. Barber, *Imperiul Fricii. Război, Terorism şi Democrație,* Editura Incitatus, Bucureşti, 2001, p. 68.

triva SUA, preşedintele american J. F. Kennedy, neliniştit profund şi de pericolul şi de tupeul adversarilor, a reacţionat energic cu un ultimatum de retragere a armamentului. El avea deja pe masă analiza unei alternative de atac preventiv contra Cubei.

Tensiunea dintre cele două mari puteri atomice, ajunsă la un pas de Armaghedon, a fost, în final, înlăturată prin înţelepciunea unui compromis realizat prin demersul diplomatic. Preşedintele american, deşi se manifestase agresiv, a preferat compromisul în detrimentul preemţiunii, reuşind să-şi dezarmeze vecina, Cuba, de rachetele sovietice, fără război. De atunci, după cum arată şi Benjamin Barber, administraţiile americane democratice şi republicane care s-au succedat în timp au ales, până la încheierea Războiului Rece, politica de îngrădire şi descurajare, refuzând categoric doctrinele nucleare ale „primei lovituri”[1].

După Războiul Rece, Statele Unite ale Americii sunt confruntate cu un nou adversar: terorismul islamic, mai ales de sorginte arabă şi iraniană. În aceste condiţii, preşedintele SUA, G. Bush, a trebuit să renunţe la vechea doctrină bazată pe consensul politic şi descurajarea reciprocă şi să adopte o nouă doctrină bazată pe războiul anticipativ şi preventiv. Există patru concepte fundamentale care-i caracterizează conţinutul.

Primul este conceptul de adversar. Pentru SUA adversarul este terorismul format din corpul de luptători, dar şi din cei care îl sprijină: ţări sau/şi organizaţii. Între adversarii cei mai periculoşi sunt ţările din axa răului, formată din Irak, Iran şi Coreea de Nord. Cu privire la sprijinitorii teroriştilor, preşedintele Bush este foarte categoric: „Fiecare naţiune – spune el – din indiferent care parte a lumii, se află acum în faţa unei decizii: ori sunteţi cu noi, ori sunteţi cu teroriştii”. Cu alte cuvinte, cine nu-i cu America este împotriva ei; cale de mijloc nu există. Parcă am mai auzit o asemenea teză, la Lenin: „cine nu-i cu noi, e împotriva noastră”. Indiferent de similitudini, SUA sunt nevoite să lase de o parte subtilităţile diplomatice şi să adopte această atitudine categorică privind alianţele: SUA are motive să aprecieze că cine nu-i cu ele în lupta antitero, se află pe baricada adversă.

Al doilea concept este cel al războiului preventiv şi al autoapărării anticipate. Conducerea SUA nu mai este dispusă să aştepte ca să fie atacată ţara şi apoi să declanşeze războiul de apărare şi cu caracter punitiv. Dimpotrivă, îşi propune să identifice focarele de pericol şi să fie atacate la faţa locului, în afara SUA Mutarea războiului pe teritoriul adversarului presupune o largă şi eficientă activitate de informare, de spionaj şi contraspionaj, folosind în acest scop servicii specializate, care să stabilească atacurile anticipative. Preşedintele SUA, G. Bush, adeptul unei retorici viguroase, concepe lupta antitero a forţelor militare americane ca pe o contribuţie la progresul umanităţii şi la

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* p.70.

conducerea lumii contemporane. „Prin hotărârea noastră – spunea Bush – îi vom întări pe ceilalţi. Prin curajul nostru le vom da speranţă celorlalţi. Şi prin acţiunile noastre vom asigura pacea şi vom conduce lumea spre o zi mai bună”. Bush nu se întreabă dacă şi lumea vrea „o zi mai bună”, adusă de armatele americane.

Al treilea concept exprimă unilateralismul acţiunilor războinice preventive ale Americii. Când nu se poate găsi şi folosi o soluţie multilaterală – de pildă, sub egida ONU, NATO etc. – SUA îşi asumă responsabilitatea acţiunii unilaterale, cu titlu de excepţionalitate, pentru a-şi apăra securitatea naţională şi interesele internaţionale.

În fine, **al patrulea concept constă în promovarea unei politici active de extindere în lume a democraţiei şi libertăţii economice şi politice**, înlăturarea regimurilor totalitare şi asigurarea drepturilor omului. Este, de fapt, conceptul de export al modelului american de democraţie şi libertate în lumea întreagă, eliminând axele răului şi totalitarismului.

Noua doctrină militară americană este însoţită de numeroase critici. Multe din aceste critici sunt debitate de cunoscutul om de afaceri american, Soroş. SUA, spune el, s-au folosit de atacurile teroriste de la 11 septembrie 2001, pentru a-şi extinde puterea în lume. „Există acum două feluri de suveranitate în lume: suveranitatea SUA, care încalcă toate obligaţiile, tratatele, şi suveranitatea celorlalte ţări, supuse doctrinei Bush”[1].

2.1.3.4. Vectorul cultural

Modelul cultural american – factor de putere soft

Fenomen de mare amploare şi complexitate, modelul cultural american este însoţit de numeroase discuţii şi controverse privind atât natura şi cauzele care-l determină, cât şi de modul de acţiune şi implicaţiile sale în sistemul de putere şi dominaţie mondială ale SUA. Ca să descifrăm semnificaţia acestor dezbateri şi să răspundem la problemele ridicate de ele se impun precizate, încă de la început, premisele lor majore. Acestea sunt cel puţin două: statutul modelului cultural ca factor de putere şi caracterul sursei care-i alimentează această putere.

Ca factor de putere, modelul cultural american are statutul de componentă a imensei puteri şi dominaţii mondiale a SUA. El participă însă la sistemul acestei puteri împreună cu ceilalţi factori: economic, tehnologic şi militar. Modelul cultural încheie, aşadar, tetralogia factorilor determinanţi ai puterii mondiale a SUA.

Cât priveşte *sursa puterii* sale factoriale, modelul o datorează marelui său potenţial de atractivitate în lumea contemporană. Datorită acestei atractivi-

---

[1] Romulus Căplescu, *Lupta terorismului şi doctrina Bush,* Adevărul, 3 martie, 2005.

tăţi, puterea modelului se deosebeşte caracterial de cea a celorlalţi factori. Astfel, spre deosebire de factorii economic, tehnologic şi militar care, prin natura lor, aparţin de marea familie a forţelor hard, modelul cultural, bazându-şi puterea pe atractivitatea valorilor sale, aparţine de familia forţelor soft. Şi, întrucât aceste valori sunt de natură etică şi estetică, ele se adresează nu trupului, ci minţii şi sufletului omului. Ca urmare, atractivitatea modelului este de domeniul softului, pentru că îşi impune influenţa nu prin comandă, ci prin persuasiune; nu prin mijloace coercitive, ci prin insinuare, adică prin puterea de sugestie a imaginii şi sunetului. În termenii economiei de piaţă capitaliste, unde expansiunea capitalului face regulile jocului în numele profitului, *imaginea este* şi ea *comercializată*, având cel puţin două avantaje majore.

Primul constă în ubicuitatea ei. Purtată de undele aeriene şi transmisiile prin satelit, imaginea Americii înlătură atât frontierele naţionale, cât şi barierele puse de timp şi de spaţiu, ajungând astfel, spontan, în toate colţurile lumii. Are dreptate Nathan Gardels să afirme că „mulţumită Hollywoodului, companiei Microsoft şi postului CNN, SUA domină şi metauniversul imaginilor şi al informaţiei. Până mai ieri, ele căutau să controleze, azi ştiu că este destul să distreze. MTV a pătruns acolo unde CIA nici n-ar fi visat să ajungă”[1]. Acesta ar fi primul avantaj.

Al doilea avantaj este oferit de natura impactului imaginii: el este direct şi plăcut ochiului şi sufletului omului de pretutindeni. Or, privite din perspectiva cererii de piaţă, nevoile sufletului, fiind de natură spirituală, au alt comportament decât cele ale trupului cu limitele sale fizice. Dacă, de pildă, nevoi ca foamea şi setea există ca atare, netrebuind să fie create anume şi se pot potoli relativ uşor, în schimb, dorinţele sufletului uman sunt nevoi construite şi deci nu cunosc limite. Aşadar, spre deosebire de trup, care este marcat de limitele fizice, sufletul omului, nemarcat de aceste limite, poate deveni astfel o sursă continuă de nevoi, adică „o piaţă fără hotar”[2], cum bine remarca Benjamin Barber.

- **Modelul cultural american în gândirea politologilor contemporani**

În tematica generală a globalizării, modelul cultural american face obiectul unor ample analize şi dezbateri naţionale şi internaţionale, la care participă mari personalităţi ale gândirii social-economice şi politice contemporane. Faptul este firesc, reflectând, în opinia noastră, valoarea ideilor şi principiilor care călăuzesc alcătuirea şi funcţionarea modelului cultural american, ca model de mare succes şi coautor al celei mai mari şi dinamici puteri mondiale contemporane. Numeroşi şi de orientări ideologice diferite, exegeţii modelului cultural american şi al influenţei sale mondiale nu gândesc la fel. Cunoscuta zicală „câte capete atâtea idei” este la ea acasă şi în acest caz. Varietatea de gândire

[1] Nathan Gardels, *Schimbarea Ordinii Globale,* Editura Antet, p. 5.

[2] Benjamin R. Barber, *Războiul Sfânt contra Globalizării. Jihad versus McWorld,* Editura Incitatus, Bucureşti, 2002, p. 82.

face aproape imposibilă o reprezentare în acelaşi chip a modelului. Dincolo însă de această diversitate de păreri, se pot identifica, sub aspect conceptual general, două abordări relativ distincte: în sens restrâns şi în sens lărgit. În *sensul său restrâns*, conținutul modelului este circumscris în cadrul unui anumit segment subnațional al modului de viață american ca, de pildă, filmele şi emisiunile televizate ale CNN, datorită marii lor capacități de iradiere la scară planetară.

În schimb, *în sensul său lărgit*, conținutul modelului are o cuprindere extinsă la întregul spectru al sistemului de organizare socială a țării, reflectat ca atare în stilul de viață american. Sunt invocate, în acest sens, două mari categorii de produse culturale americane care fac înconjurul lumii.

În prima categorie sunt cuprinse produsele sectorului infodivertismentului: filmele seriale pentru copii şi adulți; cărțile şi revistele ştiințifice, literar-artistice şi de ambiental; emisiunile televizate de divertisment cu mari staruri hollywoodiene; infoştiri transmise de cei mai mari „actori" mondiali, ca CNN şi „Alerte Malibu", creați de SUA anume în acest scop; parcurile tematice tip Disneyland etc.

A doua grupă de produse cuprinde bunuri mai „pământeşti", cum sunt cele de consum vestimentar şi alimentar, ale căror stiluri şi mărci sunt prezente pretutindeni în lume. Este vorba de blue-jeans marca Levi's, încălțăminte NIKE, băuturile răcoritoare Coca-Cola şi Pepsi-Cola, rețeaua internațională de restaurante tip McDonald's şi Fast-Food, cu vestitul lor hot-dog sau hamburger, însoțite şi ele, pentru a li se stimula vânzarea, de acte culturale de divertisment: filme, casete video, parcuri tematice proprii.

Indiferent dacă analiştii modelului cultural american îl abordează în sens restrâns sau lărgit, indiferent şi de caracterul lor parțial şi contradictoriu, părerile lor merită să fie reținute. Evident, nu ca o colecție documentară de citate şi definiții, ci din convingerea că reprezintă contribuții utile la cunoaşterea şi conceptualizarea fenomenului. Se ştie doar că asemenea râurilor, a căror albie este umplută de firicelele de apă ale pâraielor, tot astfel conceptele şi teoriile cunoaşterii nu se pot construi decât prin asimilarea critică a multor picături de gândire înțeleaptă. Or, aceste păreri, chiar dacă nu coincid între ele, reprezintă asemenea picături iar cunoaşterea lor, fie chiar şi succintă, devine indispensabilă pentru înțelegerea modelului cultural american şi a influenței sale mondiale, apreciată deseori ca o tendință de americanizare a pieței culturale mondiale.

Mai întâi, iată câteva reflexii ale politologilor francezi:

François Bayrou, analizând puterea mondială a SUA, aprecia în acest cadru componenta sa culturală şi influența ei internațională prin prisma expansiunii „invazive" a produselor cinematografice americane în străinătate. „Cât priveşte câmpul cultural american – spunea Bayrou – noi francezii suntem în-

clinați să percepem, foarte ascuțit, toate semnalele a ceea ce resimțim, uneori, ca o invazie americană. Este suficient să privim afişele cinematografelor pentru a vedea ce este în stare să facă puterea americană în domeniul desenelor animate pentru copii”[1]. Bayrou nu ne dezvăluie sursele pe care îşi bazează aprecierea, dar este aproape sigur că avea în vedere diferitele anchete care arătau că la Paris, de pildă, şapte din 10 filme rulate în cinematografe erau americane şi că, pe ansamblul țării, după aprecierea lui Jean-François Ravel, filmele americane asigură aproape jumătate din proiecțiile cinematografice, iar prin impozitul pe biletele de cinema contribuie tot cu jumătate din finanțarea filmelor franceze[2].

Fără să lungim vorba, este clar că modelul cultural american cuprinde în structurile sale alcătuitoare creația cinematografică a Hollywoodului şi că produsele celei de-a şaptea arte au o răspândire internațională impresionantă, chiar şi în țările cu puternice angoase antiamericane, cum este Franța, de pildă. Dar el, modelul, în opinia noastră, nu poate fi redus, chiar şi cu titlu ilustrativ, la aceste filme, fiindcă, deşi foarte importante în sine, nu reprezintă decât un segment din imensa industrie americană a divertismentului.

Jean-Dominique Giuliani, secretar general al Fundației Robert Schuman, ne oferă o viziune lărgită a modelului cultural american. Trei dintre ideile sale sunt semnificative în acest sens: a) modelul cultural american ca model de organizare socială; b) transformarea piețelor culturale naționale în piața mondială şi triumful mondial al modelului cultural american şi c) crearea consumatorului mondial de cultură americană:

- „Cultural, apreciază Giuliani, Statele Unite ale Americii par să fi impus un model de organizare socială care s-a răspândit în lume cu viteza undelor”;
- „Este adevărat că produsele audiovizuale de peste Atlantic cunosc o formidabilă difuziune mondială. În mod cert, cinematograful american este forte. Serii de mare tiraj fac turul Terrei. În mod cert, mijloacele de difuziune au fost dezvoltate prin actori mondiali. Exemplul CNN este patent, cel al lui „Alerte Malibu” de asemenea”.
- Consumatorii de cultură au poftă de produse mondiale şi de staruri mondiale; ei cer scenarii din toate țările pe care doresc să le cunoască. „Distribuitorii acestor produse se găsesc; la fel şi producătorii: ei sunt, în mod dominant, americani bogați în mijloace planetare, sunt mobili, rapizi şi întreprinzători”[3]. Giuliani adaugă la toate acestea că dominația

---

[1] François Bayrou, comunicare, în volumul *„Le Défi americain. Menace ou Atout pour la Construction Européenne”,* Editura Economică, Paris, 1998, p. 27.
[2] Jean François Revel, *Obsesia antiamericană*, Editura Humanitas, Bucureşti, 2004, p. 160.
[3] Jean-Dominique Giuliani, comunicare în volumul *„Le Défi americain. Menace ou Atout pour la Construction Européenne*”, Editura Economică, Paris, 1998, p.11.

americană pe piaţa mondială culturală se sprijină nu numai pe producătorii şi difuzorii săi de talie mondială, ci şi pe facilităţile de comunicaţie mijlocite de limba engleză, cea mai accesibilă pentru consumatorul de cultură mondial dintre toate limbile actuale de circulaţie internaţională.

Thierry de Montbrial, specialist francez de marcă al relaţiilor internaţionale aparţinând indiscutabil elitei gândirii socioeconomice şi politologice contemporane, este autorul unei ample şi complexe analize a dinamicii acţiunii umane în sistemul lumii pre- şi post-Războiul Rece. Apreciind, după cum am mai arătat, că „secolul al XXI-lea va fi al Statelor Unite ale Americii", Montbrial analizează, în context, cum era firesc, şi modelul american, ale cărui valori „se răspândesc în lume ca o maree", chiar dacă unele ţări manifestă o anumită rezistenţă în faţa acestei tendinţe. Într-una din aprecierile sale concrete în acest sens, el spune: „Ideologia americană, moneda şi bineînţeles cultura sa, vehiculată în limba engleză şi de industriile de comunicare, a căror putere este neîmpărţită, se răspândesc peste tot pe planetă. Cei care, cu argumente bune sau false, încearcă să reziste acestei maree sunt constrânşi la defensivă. Ei sunt acuzaţi că se agaţă de idei retrograde sau de scheme depăşite"[1]. Autorul a exprimat aceste aprecieri în 1997. Peste ani, în 2003, ele aveau să se confirme, nu fără o anumită încordare euroatlantică la nivel politic înalt, şi anume la cel al ministrului Apărării Naţionale a SUA, Donald Rumsfeld. Agasat vizibil de „îndrăzneala" Franţei, Germaniei şi Belgiei de a se opune iniţiativei americane la ONU de a primi blagoslovirea pentru a demara războiul contra Irakului, Rumsfeld nu a stat deloc pe gânduri pentru a le eticheta drept „lumea veche a Europei" şi „state de mâna a doua". Este fapt dovedit că, nu de puţine ori, modelul cultural al politicii internaţionale americane poartă în sine o anumită doză de aroganţă, specifică celor puternici, cărora pentru rezolvarea unor probleme critice le este mai la îndemână să folosească puterea dacât să piardă timpul cu diplomaţia persuasiunii.

Raymond Barre, economist şi personalitate politică de mare suprafaţă, fost prim ministru al Franţei, apreciază influenţa internaţională a modelului cultural american din perspectivă universitară. Este un fapt cert, spunea el, că „Statele Unite dispun de o atracţie culturală considerabilă. Eu însă nu vorbesc numai de «serialele americane care se găsesc pe toate canalele de televiziune din lume», ci «şi de zecile de mii de tineri de pretutindeni» care «datorită burselor, îşi fac studiile superioare în cele mai bune universităţi din SUA». Aceasta este o inseminare intelectuală pentru viitorul privind ansamblul globului". „Eu cred, spune el în concluzie, că trebuie să privim această realitate în faţă, şi nu să ne plângem de sfidarea americană. Statele Unite ale Americii beneficiază

---

[1] Thierry de Montbrial, *Cincisprezece ani care au zguduit lumea. De la Berlin la Bagdad,* Academia Română, Fundaţia Naţională pentru Ştiinţă şi Artă, Centrul Român de Economie Comparată şi Consens, Editura Expert, Bucureşti, 2004, p. 231-232.

de efortul pe care-l fac”[1]. Lucid şi realist, R. Barre nu se lasă antrenat nici în antiamericanisme – o angoasă mai veche la unii intelectuali francezi – şi nici în aprecieri angelice proamericane. Teza sa că pregătirea universitară a tinerilor străini în SUA este o sămânţă intelectuală răspândită în lume prin aceşti tineri este irefutabilă. Numai cei orbiţi de naţionalismul fanatic nu vor sau nu pot s-o vadă. Are dreptate Raymond Barre când îşi povăţuieşte conaţionalii ca, în loc să se plângă de sfidarea americană, ar fi mai util pentru ţară să studieze învăţămintele şi oportunităţile experienţei americane.

Cercetarea modelului cultural american ca factor de putere al imperialismului şi dominaţiei mondiale contemporane a SUA ar fi incompletă dacă nu ar integra în structurile sale gnoseologice şi concepţiile în materie ale specialiştilor autohtoni. Din bogata listă bibliografică existentă în acest domeniu reţinem doar numele câtorva politologi – un fel de ayatolahi ai ideologiei americane contemporane – ale căror păreri, şocând prin modul de abordare a problemelor, au făcut rapid înconjurul Terrei, devenind printre cele mai celebre teze din perioada de după Războiul Rece. Este vorba de Zbigniew Brzezinski cu faimoasa lui lucrare *Tabla de Şah. Supremaţia Mondială a SUA şi Imperativele sale Geostrategice*; de Francis Fukuyama care a şocat opinia publică internaţională nu atât prin conţinutul ideatic, cât prin titlul apocaliptic cu care şi-a botezat lucrarea *Sfârşitul Istoriei şi Ultimul Om*; de Samuel Huntington, autorul cărţii *Ciocnirea civilizaţiilor şi restructurarea ordinii mondiale*. Iată, pe scurt, principalele lor păreri.

Zbigniew Brzezinski concepe modelul cultural american în sens lărgit: ca mod de organizare socială şi stil de viaţă american. De pe această poziţie el îi defineşte conţinutul şi, totodată, locul ocupat de model între factorii decisivi de putere mondială ai SUA:

- Ca factor de putere, modelul cultural american reprezintă, în concepţia lui Brzezinski, unul dintre domeniile decisive ale puterii mondiale a SUA. „America – spune el – deţine poziţia supremă în cele patru domenii decisive ale puterii mondiale: economic, ea este locomotiva creşterii mondiale; tehnologic, ea deţine întâietatea în toate ramurile de vârf; militar, ea are extindere mondială neegalată şi, din punct de vedere cultural, în ciuda unei oarecare naivităţi, ea nu are rivali în atracţia pe care o exercită, mai ales asupra tineretului lumii. Combinaţia acestor patru domenii face din America singura superputere mondială multilaterală”.
- Modelul cultural însă este nu doar un factor decisiv al puterii mondiale americane, ci, în acelaşi timp, şi un factor tot decisiv, care deosebeşte imperiul SUA de imperiile anterioare. Apreciind că „superioritatea internaţională a Americii evocă inevitabil similitudini cu sistemele

[1] Raymond Barre, comunicare în volumul „*Le Défi Americain…* „, cit. ant., p. 89-90.

imperiale anterioare, diferențele – spune autorul – sunt mai importante. Ele merg dincolo de problema extinderii teritoriale. Puterea mondială americană este exercitată printr-un sistem mondial de un anumit stil american oglindind experiența internă a Statelor Unite”. În acest sens „sistemul profită foarte mult de atracția exercitată de principiile şi instituțiile sale democratice”. Toate aceste aspecte, spune autorul „sunt întărite de impactul masiv, dar invizibil al predominanței americane în domeniile comunicațiilor mondiale, al spectacolului pop şi al culturii comerciale”.

- „Dominația culturală a fost o fațetă subapreciată a puterii mondiale americane. Indiferent de ce s-ar putea spune despre criteriile sale estetice, cultura comercială a Americii exercită o atracție magnetică, mai ales asupra tineretului lumii. Această atracție ar putea decurge din aspectul hedonistic al stilului de viață pe care îl înfățişează”.
- „Filmele şi emisiunile de televiziune americane acoperă trei sferturi din piața mondială. Muzica pop este la fel de dominantă, în timp ce marotele, modul de mâncare şi chiar de a se îmbrăca al americanilor sunt din ce în ce mai imitate în întreaga lume”.
- „Limba folosită pe internet este engleza, iar o proporție covârşitoare a conversațiilor prin calculator au, de asemenea, ca țară de origine America”.
- „În sfârşit, America a devenit o Mecca pentru cei care caută un învățământ avansat; aproximativ o jumătate de milion de studenți străini se îndreaptă spre Statele Unite...”. „Absolvenți ai universităților americane pot fi găsiți în aproape fiecare guvern de pe oricare continent. Stilul multor politicieni democrați străini imită din ce în ce mai mult stilul american”.
- „Idealurile democratice, asociate cu tradiția politică americană, întăresc şi mai mult ceea ce unii consideră a fi **imperialismul cultural american**, iar **experiența politică americană tinde să servească drept standard pentru imitare**”.
- „Răspândindu-se treptat în lume, imitarea stilului american creează un mediu mai favorabil exercitării hegemoniei americane, indirectă şi, se pare, consimțită. În acest moment, hegemonia mondială americană fără precedent nu are rival. Oare nimeni nu o va contesta în anii care vin?”[1]. În opinia noastră, este clar că această contestație nu aşteaptă anii care vin; ea are deja loc de ani de zile şi anume nu numai din partea

[1] Zbigniew Brzezinski, *Marea Tablă de Şah. Supremația americană şi imperativele sale ge-ostrategice,* Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 2000, p. 35-41.

islamiştilor sau asiaticilor, adversari sau prieteni, ci chiar din sânul blocului propriu eurooccidental.

Francis Fukuyama abordează modelul cultural pornind de la două premise: a) că „nu politica de stat, ci baza culturală este îndeobşte factorul determinant al succesului sau eşecului” şi b) că această bază culturală „reprezintă stratul intermediar al societăţii, respectiv spaţiul cultural dintre individ şi stat”. În alţi termeni, acest spaţiu cultural constituie, după autor, „capitalul social al ţărilor” care defineşte capacitatea lor de a genera forme de asociere voluntară, adică „sociabilitatea spontană”. După ce precizează în acest fel conţinutul şi rolul modelului cultural, Fukuyama punctează câteva idei care concretizează înţelegerea conceptuală şi pragmatică a modelului.

„Americanii se consideră nişte «călăreţi singuratici» şi individualişti. Însă, istoria socială a Americii ne învaţă exact contrariul: am fost o societate extrem de solidară ... întruchipată de «arta asocierii», bazată pe «ideea cetăţeniei şi nu pe legătura de sânge»”.

În Statele Unite, fiind o ţară de imigranţi, încrederea socială şi impulsul comunitar are ca sursă nu legătura de sânge, care lipseşte, ci de „bucuria de a lucra împreună în organizaţii extinse”. În termeni economici, traducem această „bucurie” prin capacitatea SUA de a crea locuri de muncă şi venituri salariale asigurate, adică de a crea prosperitate, fapt care conferă modelului atractivitate internă şi internaţională.

Competitivitatea modelului american are, după Fukuyama, trei surse: sfidarea autorităţii, diversitatea culturală şi drepturile individuale. Exagerarea lor însă, erodând potenţialul creativ al „capitalului social”, ameninţă şi competitivitatea. De pildă, „dacă sloganul «contestă autoritatea» se ridică la rang de moralitate naţională, poate ameninţa geniul american”; o diversitate exagerată „face ca oamenii să simtă că nu au nimic în comun în afară de sistemul legal”, iar exagerarea drepturilor individuale duce la ”ruperea echilibrului necesar între obligaţiile individuale şi de grup în direcţia individului”.

Precizând „Sfârşitul Istoriei”, Fr. Fukuyama porneşte de la convingerea în universalitatea mesajului modelului occidental în frunte cu cel american. Mesajul, bazat pe triumful democraţiei şi economiei de piaţă apare, în gândirea autorului, nu numai ca o victorie definitivă a ideologiei liberale de orientare culturală anglo-saxonă, ci şi ca un optim al noii ordini mondiale sub egida SUA. Indiferent de eventuale piedici în realizarea acestei noi ordini planetare, Fukuyama declara: „Sunt optimist. Cultura americană este îndeajuns de dinamică pentru a găsi o soluţie”[1].

Samuel Huntington. Prin cunoscuta sa lucrare „Ciocnirea civilizaţiilor şi refacerea ordinii mondiale”, autorul aduce în câmpul intelectual o tulburătoare

---

[1] Francis Fukuyama, *Cultura prosperităţii,* în lucrarea lui Nathan Gardels *„Schimbarea Ordinii Globale”,* Editura Antet, p. 180-190.

şi seductivă analiză a modelelor culturale ale lumii contemporane şi implicarea lor cazuistică în raporturile dintre putere şi conflict ale sistemului de relaţii internaţionale post Războiul Rece. În acest cadru general, autorul analizează şi modelul cultural american, legându-i importanţa de împrejurarea că, după Războiul Rece, Statele Unite au devenit lider mondial, având astfel un cuvânt greu, deseori chiar decisiv, în refacerea ordinii mondiale.

În primul rând, Huntington încearcă să descifreze natura modelului cultural american. El porneşte la drum de la sensul general al modelului cultural, ca şi de la premisele formative care-l particularizează ca model american. Sunt două premise istorice esenţiale: moştenirea culturală eurooccidentală şi ingredientul specific american, numit **crezul american**, adăugat de tânăra naţiune de imigranţi la această moştenire.

După autor, „Identitatea culturală şi cultura sunt, la nivelul cel mai răspândit, identităţi ale civilizaţiei care modelează tendinţele de coeziune, dezintegrare şi conflict în lumea de după Războiul Rece", lume în care, pentru prima oară în istorie, politica globală este, în acelaşi timp, „multipolară şi multicivilizaţională".

„Din punct de vedere istoric – spune Huntington – identitatea naţională americană a fost definită cultural de moştenirea civilizaţiei occidentale şi politic de principiile crezului american: libertate, democraţie, individualism, egalitate în faţa legii, constituţionalitate, proprietate".

Reflectând premisele care le-au generat, cele două componente – moştenirea culturală eurooccidentală şi **crezul american** – au funcţii istorice diferite. Dacă moştenirea reprezintă rădăcinile istorice ale modelului şi nucleul cultural al Americii fără de care ea nu poate exista ca atare, în schimb *crezul american* conferă naţiunii coeziune internă şi unitate naţională. Fiind formată din comunităţi imigrante, diferite etnic, rasial şi religios, naţiunea americană este o naţiune tipic multiculturală. Or, *crezul american* uneşte aceste comunităţi între ele, într-o entitate tip *pluribus unum*, formula pe care Părinţii Fondatori ai Americii au adoptat-o drept **motto** naţional.

În al doilea rând, Huntington analizează pe larg confruntările de idei în jurul naturii modelului cultural american, ambele componente ale sale fiind atacate de critici. Deşi la acest atac participă un segment relativ redus al elitei intelectuale americane, protagoniştii – mono sau multiculturalişti – au o mare influenţă modelatoare asupra conştiinţei naţionale a populaţiei, ameninţând însăşi unitatea naţională.

„La sfârşitul secolului XX – spune autorul – ambele componente ale identităţii americane au fost supuse unui atac concertat şi susţinut". Se confruntă două curente opuse: monoculturalismul şi multiculturalismul:

- **Monoculturaliştii** susţin „existenţa unei culturi comune americane", de natură eurooccidentală, care asigură identitatea naţională a Americii;

- **Multiculturaliştii** „promovează identitățile culturale şi grupurile rasiale, etnice şi alte subunități naționale”. De pe această poziție ei „neagă existența unei culturi comune americane”, „atacă identificarea Statelor Unite ale Americii cu civilizația eurooccidentală”, „văd în moştenirea culturală europeană doar crimele occidentalilor”, adică „o moştenire păcătoasă”.

Respingând moştenirea eurooccidentală, multiculturaliştii golesc modelul cultural american de nucleul său, pe care îl substituie cu „infuzii compensatorii de culturi noneuropene”. În acest caz, are dreptate Huntington să aprecieze că „multicivilizaționala Statele Unite nu va mai fi Statele Unite, va fi Națiunile Unite”. Mulți multiculturalişti însă – constată Huntington – contestă nu numai componenta eurooccidentală a modelului cultural american, ci şi „un element central al crezului american”, anume „drepturile individuale”, pe care le substituie cu „drepturile grupurilor, definite pe larg în termeni de rasă, sex şi preferințe sexuale”. Prin această abordare, multiculturaliştii văd în națiunea americană doar diversitatea ei – culturală, rasială, etnică etc. nu şi unitatea diversității sale, adică unitatea sa națională, cimentată chiar de „crezul american”. Contestând acest crez, ei atacă însuşi fundamentul unității naționale a SUA.

În al treilea rând, S. Huntington punctează implicațiile internaționale ale criticii modelului cultural american. Cel puțin trei concluzii dau conținut acestor implicații, cu ascensiune până la refacerea ordinii mondiale.

Prima concluzie: „Respingerea *crezului american* şi a civilizației occidentale – spune autorul – înseamnă sfârşitul Statelor Unite ale Americii aşa cum le ştim. Ea înseamnă, de asemenea, sfârşitul efectiv al civilizației occidentale. Dacă Statele Unite se dezoccidentalizează. Occidentul se reduce la Europa şi la câteva țări peste mări, puțin populate, colonii europene. Fără Statele Unite, Occidentul ar deveni o parte minusculă şi în declin în populația lumii, o peninsulă mică şi neînsemnată la extremitatea masivelor întinderi euroasiatice”.

A doua concluzie: „Ciocnirea între multiculturalişti şi apărătorii civilizației occidentale şi ai *crezului american* este, potrivit lui Huntington, adevărata ciocnire din interiorul segmentului american al civilizației occidentale”. „Atât viitorul Statelor Unite, cât şi al Occidentului depinde de reafirmarea devotamentului americanilor față de civilizația occidentală. Pe plan intern, aceasta înseamnă respingerea sirenei care cheamă la multiculturalism. Pe plan internațional, înseamnă respingerea chemărilor derutante şi iluzorii de a identifica America cu Asia”. Orice alăturare a lor, pe bază culturală, spune Huntington, este exclusă. „Din punct de vedere cultural, americanii sunt o parte a familiei occidentale”. „Atunci când americanii îşi caută rădăcinile culturale, ei le găsesc în Europa”. Şi, fiindcă Occidentul cunoaşte un declin relativ, este necesară unirea lui economică şi politică pentru „a face să renască puterea sa în ochii liderilor altor civilizații”. Or, pentru ca Occidentul să se unească din punct de vedere

economic şi politic, trebuie ca Statele Unite ale Americii să-şi reafirme identitatea de naţiune occidentală şi să-şi definească rolul global în calitate de lider al civilizaţiei occidentale”.

A treia concluzie: într-o „lume în care identităţile cultural-etnice naţionale, religioase, civilizaţionale sunt centrale, iar afinităţile culturale şi diferenţele sunt cele care configurează alianţele, antagonismele şi politicile statale” apar, inevitabil, „implicaţii mari pentru Occident în general şi pentru Statele Unite în special”. Una dintre aceste implicaţii cere oamenilor de stat să cunoască şi să recunoască noile realităţi culturale emergente nonoccidentale. Spre deosebire de liderii europeni care „au pus în evidenţă forţele culturale care îi aduc pe oameni împreună, elitele americane au acceptat şi au înţeles cu greu aceste realităţi emergente”. În general, spune Huntington, „*Guvernul SUA a avut dificultăţi extraordinare în a se adapta la o epocă în care politica globală este modelată de legăturile culturale şi civilizaţionale*”.

O altă implicaţie vizează mobilitatea redusă a politicilor externe ale SUA. „Gândirea politică externă americană suferă, de asemenea, de o rezistenţă la ideea de a-şi reconsidera politicile adoptate pentru a corespunde cerinţelor Războiului Rece”. Huntington pune în discuţie, în acest capitol, raporturile SUA faţă de Rusia, în care unii văd „o ameninţare potenţială într-o renăscută Uniune Sovietică”, faţă de acordurile de control al armamentului din timpul Războiului Rece, faţă de NATO şi de Tratatul de Securitate japonezo-american etc.

În fine, ultima şi cea mai importantă implicaţie priveşte „încrederea occidentală şi în special cea americană în importanţa universală a culturii occidentale”. În mod concret, această „încredere universalist-occidentală presupune – conform tezei susţinute de universalişti – faptul că popoarele din întreaga lume ar trebui să îmbrăţişeze cultura, valorile şi instituţiile occidentale, deoarece ele întruchipează cea mai înaltă, cea mai luminată, cea mai liberală, cea mai raţională, cea mai modernă şi cea mai civilizată gândire a umanităţii”.

Huntington este clar de altă părere. „Într-o lume în care îşi fac apariţia conflictele etnice şi ciocnirile civilizaţionale, încrederea occidentală, în universalitatea culturii occidentale” are, spune el, trei neajunsuri: „este falsă, este imorală, este periculoasă”. **Este falsă** pentru că diversitatea culturală a popoarelor lumii este o realitate istorică, şi nu „o excepţie istorică” ce ar fi „rapid erodată de creşterea unei culturi comune, orientată occidental şi anglofonă la nivel mondial”. **Este imorală** din cauza conexiunii dintre universalismul cultural şi imperialism. **Este periculoasă** pentru că „pretenţiile universaliste ale Occidentului îl aduc pe acesta din ce în ce mai mult în conflict cu alte civilizaţii, îndeosebi cu Islamul şi cu China”.

Cu alte cuvinte, după autor, „universalismul occidental ar putea să ducă la un război intercivilizaţional”. Dacă totuşi „ tocmai societăţile nonoccidentale vor fi din nou modelate de cultura occidentală, aceasta se va întâmpla doar ca o consecinţă a expansiunii, desfăşurării şi impactului puterii occidentale”. În

acest caz, spune el, „imperialismul este consecința logic necesară a universalismului”. În dezacord clar cu universaliştii, Huntington apreciază că modelul cultural american, ca parte şi lider al celui occidental, este valoros tocmai pentru că este unic, nu universal. Ca urmare, „responsabilitatea liderilor occidentali nu este de a încerca să reconfigureze alte civilizații potrivit imaginii Occidentului”, ci „de a conserva, proteja şi reînnoi calitățile unice ale civilizației occidentale. Deoarece este cea mai mare şi puternică țară occidentală, această responsabilitate cade aproape în întregime pe umerii Statelor Unite ale Americii[1]. Acestea sunt, pe scurt, părerile lui Samuel Huntington despre modelul de cultură şi civilizație american şi pozițiile sale în cadrul lumii occidentale şi pe plan mondial.

Părerile politologilor citați mai sus despre modelul cultural american şi contribuțiile sale la difuzarea imaginii SUA în lume sunt diferite şi neegale ca motivație, pentru că şi unghiul lor de abordare este diferit. Dincolo însă de această diversitate, dincolo şi de faptul că suntem ori nu de acord cu ele, aceste păreri reprezintă contribuții prețioase la cunoaşterea şi evaluarea fenomenului cultural american ca factor de putere mondială a SUA. Ele însă nu atacă – nici nu ne-am propus, pentru că sunt subordonate temelor mari ale lucrării – toate componentele întregului. În plus, ele se cantonează, cu unele excepții, mai ales în sfera efectelor vizibile ale fenomenului, adică în sunetele şi imaginile audiovizualului, transmise prin filme şi televiziune, lăsând neabordate sau insuficient abordate structurile cauzale interne ale modelului. De aici şi necesitatea ca, înainte de orice alte demersuri, să încercăm să descifrăm aceste structuri pentru a putea stabili, conceptual, conținutul social-economic al modelului şi atributele sale definitorii.

Aşadar, ce reprezintă modelul cultural american? Ce valori şi caracteristici îi structurează entitatea?

În opinia noastră, modelul cultural american reprezintă banca de caracteristici ale modului de organizare socială a țării, în expresia ei ca stil de viață american. Ca orice popor şi cel american se autodefineşte în termeni istorici de formare şi vechime, de limbă şi viață social-economică şi politică, de religie şi valori morale, de obiceiuri tradiționale, de instituții publice şi civice. Unele elemente sunt de ordin general, prezente, practic, cu anumite diferențieri, la toate popoarele. Ne referim la instituția familiei şi căsătoriei, la grija părinților față de copii, la concepția despre bine şi rău etc. Deşi aceste elemente fac parte din modelul cultural american, nu ele însă sunt cele care dau specificitatea americană a modelului. Culoarea lui specifică este determinată de alte elemente, mult mai numeroase şi importante decât primele. Pornind de la aceste elemente, modelul cultural îşi etalează conținutul nu în genul relatărilor din rubricile

[1] Samuel Huntington, *Ciocnirea civilizațiilor şi refacerea ordinii mondiale,* Editura Antet, Bucureşti, p. 27, 453-457 şi 460-464.

culturale din ziare sau reviste, ci printr-un întreg sistem de structuri social-economice care particularizează modelul şi îi asigură dominaţia mondială.

- **Telesectorul de infodivertisment – principala structură a modelului cultural american**

Aşadar, care sunt aceste structuri specifice şi cum îşi exercită dominaţia pe piaţa mondială a culturii? Înţelegerea fenomenului ne obligă la o scurtă paranteză privind locul modelului cultural în cadrul activităţii social-economice naţionale. Se ştie că economia capitalistă este formată din trei sectoare economice: primar, secundar şi terţiar sau serviciile, şi că acest din urmă sector este format, la rândul său, din alte trei subdiviziuni: serviciile tradiţionale, care îl servesc pe om direct, serviciile de funcţionare a sistemului politic, economic şi social şi sectorul noilor servicii pe care Benjamin R. Barber îl numeşte **telesectorul de infodivertisment**. Prin trecerea economiei capitaliste din epoca sa modernă la cea postmodernă, operată după al Doilea Război Mondial, a crescut enorm importanţa serviciilor în general, ele fiind însoţite, totodată, de o veritabilă mutaţie, prin apariţia şi afirmarea puternică a noilor servicii. A apărut o nouă „fază, în care bunurile de consum hard se asociază tot mai mult cu tehnologiile soft înrădăcinate în informaţii, divertisment şi stilul de viaţă"! Trecerea de la economia capitalistă modernă la cea postmodernă este un proces istoric fiindcă întruchipează trecerea de la bunuri şi forţe hard adresate trupului, la „serviciile soft orientate spre minte şi suflet". „Acest mariaj – spune Benjamin Barber – între tehnologiile de telecomunicaţii şi software-ul de informaţii şi divertisment poate fi numit telesectorul infodivertismentului"[1].

Dar acest sector nu este singurul în cadrul structurilor modelului cultural american. Un alt sector este cel al bunurilor de consum, tipice stilului de viaţă american. Fiecare sector este format, la rândul său, dintr-o serie largă de subsectoare distincte în economia naţională, ale căror produse sunt destinate atât pieţei culturale interne, cât şi celei mondiale.

Iată, în sinteză, o schemă simplificată a modelului cultural american:

Sectoare	Subsectoare	Produse
g) Teleinfodivertis-mentul	Telecomunicaţii	Integrate producţiei şi exportului de servicii soft
	Teleinformaţii	
	Infodivertisment	Filme, televiziune, casete video, cărţi şi reviste, parcuri tematice
h) Bunuri de consum tipice stilului american	Moda vestimentară	Îmbrăcăminte + încălţăminte
	Mâncare	Fast-Food (tip McDonald's)
	Băuturi răcoritoare	Tip Cola şi Pepsi

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.*p.59.

Sectoare	Subsectoare	Produse
i) Industria publicităţii internaţionale	Modelarea marketingului şi a strategiilor publicitare; Comercializarea stilului de viaţă american; Promovarea mărcilor; crearea de nevoi conform ofertei producătorului; manipularea imaginii.	
j) Corporaţiile internaţionale – lideri americani cu personalitate globală	McDonald's; Levi's (blue-jeans); Coca-Cola; Pepsi-Cola; NIKE; K.F.C.; Marlboro; Hershey; Disneyland etc.	

Teleinfodivertismentul, un veritabil ax al modelului cultural american, integrându-şi telecomunicaţiile şi teleinformaţiile, dă tonul economiei capitaliste americane postmoderne. El are o pondere şi importanţă crescânde nu numai în noua economie americană, ci şi ca factor de putere în realizarea dominaţiei mondiale a SUA. Iată şi câteva date ilustrative în acest sens.

În deceniul care a încheiat secolul trecut, din 10 angajaţi în sfera serviciilor, în general, opt erau atraşi în sectorul teleinfodivertismentului; din 11 companii internaţionale specializate în domeniul divertismentului, telecomunicaţiilor şi teleinformaţiilor, opt erau americane; exportul bunurilor create de sectorul teleinfodivertismentului era, ca mărime, al doilea după cel de aerospaţiale; soldul comerţului exterior al acestui sector este pozitiv în fiecare an, contribuind astfel la atenuarea tensiunilor create asupra economiei americane de soldul negativ, mare şi în creştere consistentă în deceniul trecut, al comerţului exterior de mărfuri al ţării.

Aceste succinte date şi numeroase altele similare arată clar că producţia şi exportul de servicii culturale ale Americii au trecut definitiv pragul marilor afaceri internaţionale, schimbându-şi astfel statutul: din rudele sărace ale economiei până la al Doilea Război Mondial, ele au devenit cetăţeni de onoare ai economiei americane.

Filmele şi televiziunea. Invazia lor în Europa şi în lume

Există cel puţin trei funcţii majore pe care filmul şi televiziunea le îndeplinesc în viaţa naţională şi internaţională a Americii: a) reprezintă o mare afacere economică; b) promovează imaginea Americii în străinătate şi c) contribuie la dominaţia naţionalismului american pe piaţa culturală mondială.

a) Faptul că filmele reprezintă o mare afacere economică de cel mai curat tip capitalist o demonstrează faptul că producerea lor încheie secolul XX şi intră în noul secol, XXI, ca o mare ramură industrială a creării actului de cultură şi divertisment, că participă la export cu valori care depăşesc multe produse strategice de serii mari, cum este cazul automobilului, de pildă, şi că soldul din comerţul lor exterior este anual pozitiv şi de proporţii crescânde. Hollywood, un

colos al celuloidului, de dimensiunile unui oraş de mărime medie, este practic cel mai mare fabricant de bunuri de consum culturale şi de divertisment din lume: pe la jumătatea deceniului trecut, el producea între 450-500 de filme anual (față de Franța, de pildă, care producea 150 de filme). În aceeaşi perioadă, încasările anuale ale sălilor de cinematograf, în care rulau filme americane, se ridicau la peste şapte miliarde de dolari, din care jumătate (3,5 miliarde dolari) proveneau din străinătate.

Încheiem acest aspect cu încă o precizare: infrastructura cinematografică a SUA este una dintre cele mai dezvoltate şi dotate tehnic din lume. Pe la jumătatea deceniului trecut, revenea un ecran la 10.333 de locuitori, față de 18.750 în Germania, 61.500 în Japonia etc.[1]. Poate că americanii, fiind mai grăbiți spre viitor decât popoarele mai bătrâne, citesc mai puțin carte literară, dar cu siguranță îşi înnobilează sufletul cu mai multă cultură primită pe cale audiovizuală.

b) Nici o altă cale de promovare a imaginii americane în lume nu se dovedeşte atât de ofensivă şi atât de eficientă ca filmele create de industria hollywoodiană. Numeroase date şi fapte atestă o prezență marcantă, deseori chiar dominantă, a filmului american pe marile şi micile ecrane de pretutindeni. Aflăm din lecturile parcurse că, în deceniul trecut, SUA controlau 80% din piața europeană a filmului, față de sub 2% cât reprezenta controlul Europei pe piața similară a SUA. Filmele americane ecranizate în Europa acoperă 85% din venituri, adică circa 1,7 miliarde dolari din cele 2,0 miliarde dolari încasări totale. Valul de expansiune a filmului american pe piața europeană, mai ales prin marile seriale pentru adulți şi serialele de desene animate cu poveşti europene pentru copii, pare de nestăpânit.

Conştientizând importanța financiară, dar şi ideologică, a invaziei filmului american pe piața europeană, țările membre ale UE au adoptat politici speciale cu caracter restricționist şi protecționist. De pildă, demersul protecționist, după ample şi aprinse dezbateri în cadrul Rundei Uruguay, în final, a fost menținut ca excepție în fața cererilor de liberalizare a pieței internaționale a filmului, iar UE a adoptat încă din 1990 o reglementare ca posturile naționale de televiziune să transmită în proporție de 50% programe interne. Măsura însă nu s-a respectat, fiindcă argumentele financiare ale difuzorilor s-au dovedit mai tari decât restricțiile impuse.

Franța, cu toată retorica ei cea mai antiamericană dintre țările europene, nu scapă de „*le défi américaine*” nici în domeniul filmului. Sfidarea americană este invazivă şi în plus cunoaşte o tendință crescândă. Dacă prin anii '70 filmele americane atrăgeau sub o treime din veniturile cinematografiei franceze, în ultimul deceniu al secolului XX această pondere a ajuns la 60 %. „*Francezii* – spune Benjamin Barber – *au fost scoşi din minți de incursiunile americanilor în*

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* p. 313.

cinematografele franţuzeşti, furia lor dând în clocot în 1991, când filmele americane nu numai că le-au întrecut pe cele autohtone la nivelul încasărilor, dar, fiind conduse de «Barton Fink» al fraţilor Cohen, au reuşit chiar să domine complet Festivalul de Film de la Cannes, adăugând prăzilor şi cele mai sublime premii ale criticilor de aleasă cultură"[1]. Această dublă supărare i-a dus pe francezi la măsura restrictivă ca 60% din programele video de la televiziunea franceză şi 40% din muzica difuzată la radio să fie franţuzeşti. Faptele arată însă că patriotismul francez este învins de profitul capitalist tot francez, asigurat de filmele americane.

Germania, ţară cu rezistenţă antiamericană mai slabă decât a Franţei, cunoaşte şi ea aceeaşi tendinţă invazivă americană în domeniul filmului. Dacă în 1950, SUA realizau doar 25% din cifra de afaceri a cinematografelor germane, în anii 1975 această pondere a urcat la 41%, pentru ca în anii 1995 să ajungă la 83%, în timp ce filmele americane care rulau în Germania reprezentau, în acelaşi an, cca 62% (162 filme) din totalul celor 262 filme rulate.

Situaţii similare se găsesc şi în alte ţări. În Japonia, opt din 10 filme sunt americane, în India 63%. În Indonezia, SUA au cerut şi li s-a acordat un acces mai facil pe piaţa filmului în schimbul accesului liber al textilelor indoneziene pe piaţa americană.

c) Cunoscând toate aceste date cu privire la expansiunea filmului american în lume, putem aprecia că filmul constituie vârful de lance al hegemoniei Americii pe piaţa culturală mondială. Dominând această piaţă, America dispune acum şi de un consumator mondial, cu posibilităţi de acces la modelul său cultural oferite de marele şi micul ecran.

Dacă prin marele ecran aceste posibilităţi sunt limitate în timp şi spaţiu, respectiv de program şi de capacitatea sălilor de cinematograf, în schimb, prin micul ecran, cel al televizorului, accesul este nelimitat de timp şi spaţiu. Filmul american televizat şi, odată cu el, imaginea Americii poate ajunge la oricine, oricând şi oriunde, până la cele mai îndepărtate şi izolate colţuri ale globului.

Mesajul cultural al filmelor, transmiţând imaginea Americii în lume, cuprinde în sine, implicit, şi un mesaj ideologic al stilului de viaţă, de gândire şi acţiune al americanilor. Filmul are, aşadar, şi o puternică latură propagandistică, a cărei prezenţă nu este deloc neglijată de naţionalismul imperialist american în lupta sa de dominaţie mondială. Prin puterea lor de sugestie, filmele americane domină piaţa mondială într-o manieră soft care depăşeşte cu mult supremaţia Americii în oricare alt domeniu. Dominând pieţele naţionale ale ţărilor, filmele americane elimină concurenţa redutabil, atrăgându-şi însă, totodată, şi puternice tendinţe antiamericane.

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* ,p. 90.

- **Teleliteratura, noul gen de cultură a cuvântului**

În toate formele sale – literar-artistică, ştiinţifică sau ambientală – cartea şi revista americană reprezintă nu numai una din structurile esenţiale ale modelului cultural american, ci şi un vector al expansiunii imaginii Americii în lume.

Prin trecerea economiei şi societăţii americane de la epoca modernă la cea postmodernă, structurată de revoluţia informaţională, cartea cunoaşte şi ea o mutaţie, datorită înlocuirii treptate a vechilor sale tehnologii de imprimare, moştenite de la Coresi, cu noile tehnologii computerizate ale imaginii şi sunetelor transmise pe ecrane cu viteze uimitoare. În aceste condiţii, cărţile devin, cum sesiza şi Benjamin Barber, „relicve ale unei culturi care dispare", locul ei fiind luat de emergenţa unui nou gen de cultură a cuvântului, numită „teleliteratură". Fenomenul este general, însă America, ţara de origine şi cea mai avansată în înfăptuirea revoluţiei informaţionale, este, totodată, cea mai avansată şi în procesul istoric de formare a „teleliteraturii".

Impactul intern şi internaţional al noii culturi a cuvântului este enorm. Pe plan intern, tehnologia de computer ameninţă cu zdrobirea cunoscuta lume a manualelor de colegiu, disponibilizând cartea în alte forme: în baza de date, pe discuri CD-Rom sau pe discuri CD interactive. O carte sau un studiu apărut la Washington sau la Harvard poate să ajungă la Tokyo sau oriunde în altă parte a globului în mai puţin de o oră, prin internet sau e-mail. Această viteză uluitoare foloseşte şi expansiunea imaginii Americii în lume, în calea ei dispărând, practic, barierele de timp şi spaţiu.

De fapt, cartea americană pătrunde în industria editorială mondială pe căi similare cu ale filmelor şi televiziunii. În toate ţările lumii, traducerile de carte străină, mai ales din domeniul ştiinţei, sunt dominate de traducerile de carte americană.

Reflectând natura capitalistă a societăţii în care apare, „telecultura" americană reflectă această natură în trăsăturile ei. În primul rând, solicitarea cărţilor sale în străinătate depinde nu atât de inteligenţa şi originalitatea lor, cât de faptul că piaţa le cere sau nu. În al doilea rând, editarea cărţii americane cunoaşte un grad înalt de concentrare. Din cele circa 2.500 case editoriale, şase acoperă peste jumătate din venituri. În al treilea rând, când producătorii editoriali sunt „dedicaţi profitului, democraţia nu mai are nici o şansă să se impună printre beneficiari".

- **Parcurile tematice americane tip Disneyland**

O invenţie tipică spiritului practic şi afacerist american, parcurile tematice ocupă un loc emblematic în industria divertismentului american. Ideea lor novatoare constă în transformarea realităţii în virtualitate spiritualizată, plăcută ochiului şi sufletului; ea este comercializată către marele public sub formă de produse ale imaginii şi sunetului, ca întruchipare a modului de viaţă american.

Gândit de Walt Disney – un mare artist al desenului animat, el însuşi animat de dorința unor câştiguri tentante –, primul parc tematic, Disneyland, organizat la sud de Los Angeles în orăşelul Aneheim, se poate lăuda astăzi, la vârsta de 50 de ani, ca fiind un mare „succes de casă al capitalismului american". Din acest succes fac parte şi sutele de prozeliți ai modelului primar apăruți deja şi care continuă să apară atât în cadrul marilor corporații americane (Coca-Cola, McDonald's, Nike etc.), cât şi în afara SUA, pretutindeni în lume, unde modernitatea şi libertatea progresează.

Entuziasmați de succesul acestei idei, analiştii nu ezită să aprecieze parcurile tematice ca fiind „temple ale modernității" sau ca „biserici laice" ale umanității. Sunt numite astfel fiindcă ele evocă o lume comprimată prin tehnologia comunicației şi informației, ambele fiind liniile de forță ale modernismului contemporan. Este o lume în care valorile divertismentului, asociate cu cele ale sănătății, jocului şi călătoriilor imaginare din poveştile care încânta copilăria, aduc împreună, pe lângă distracție şi informație, şi o formă de instruire fără efort.

Din punct de vedere istoric, parcul tematic american îşi are originea în marile târguri şi expoziții industriale ale lumii din secolul XIX şi XX. Organizate pe ideea unui viitor mai bun al omului, aceste manifestări comerciale, inundate de reclame luminoase, aduceau la lumină ideile unor oameni şi organizații instituționalizate care transformau ştiința în noi tehnologii şi bunuri industriale, comercializabile pe piață. Pornind de la aceste târguri şi expoziții, parcurile tematice îşi permanentizează funcțiile de spectacol şi aparență. În orice asemenea parc, divertismentul este comercializat nu numai ca atare ci şi printr-o rețea de restaurante cu specialități ale parcului, de magazine, de unde vizitatorul îşi poate cumpăra imagini şi sunete ca amintiri: serii de diapozitive, filme, casete video şi muzicale etc.

Parcurile tematice au, înainte de toate, funcții comerciale, reprezentând o componentă a pieței culturale naționale şi mondiale. Acestora însă li se adaugă numeroase alte funcții: turistice, sportive, cinematografice şi de divertisment, concepute după plăcerile multifațetate ale consumatorilor. Ele cuprind suprafețe de zeci şi chiar sute de hectare, fiind dotate în vecinătatea lor cu hoteluri, moteluri, magazine, restaurante etc.

În toate aceste parcuri există, după modelul primar Disneyland, cel puțin trei divizii, relativ specializate în anume activitate:

a) comerțul, care vinde de fapt iluzii şi dorințe manipulate, acceptate voluntar datorită caracterului lor seducător;
b) filmele, proiectate chiar în parc sau acasă cu ajutorul casetelor video;
c) produsele culturale diverse de divertisment.

Credința tradițională a americanilor că ar fi binecuvântați de Dumnezeu ca o națiune aleasă şi că modelul lor de democrație şi de liberalism economic

ar avea vocație universală, o regăsim reflectată ca atu şi în activitatea companiei Disneyland, fiind anunțată chiar în textul promoțional de început al companiei. Disneyland anunța acest text la lansarea parcului pentru marele public: „se va baza pe idealurile, visurile şi realitățile care au creat America şi va fi dedicat lor. Parcul va fi echipat în mod unic pentru a pune în scenă aceste vise şi fapte şi spre a le propaga ca surse de curaj şi inspirație pentru întreaga lume". Şi lumea n-a întârziat să se lase sedusă de idee.

Astăzi, Disneyland are prozeliți, cum am mai spus, în multe țări. Lista cu primele şase parcuri tematice mari din lume cuprinde:

- Disneyland din Aneheim, California, SUA, primul născut, are peste 50 de ani;
- Walt Disney World, din Florida, SUA, are 25 de ani (cu mai multe filiale);
- Tokyo Disneyland, Japonia, are 15 ani (cu peste zece filiale);
- Eurodisney, lângă Paris, Franța, are 10 ani;
- Hong-Kong Disney, cel mai tânăr parc, în funcțiune din 2005.
- Ossi Parc, emergent, proiectat într-o fostă bază militară în Brandenburg, care va condensa un an tipic din viața fostei Germanii de Est.

Încheiem această abordare specială cu câteva date statistice: parcul tematic din California este vizitat anual de circa 120 milioane de americani şi străini; cel din Tokyo, de 15 milioane, tot anual. De ordinul milioanelor sunt şi vizitatorii celorlalte parcuri.

Parcul Disneyland din Hong Kong, pus în funcțiune în 2005, se întinde pe 120 ha, adică jumătate din cel din California; a costat 4 miliarde dolari; a creat peste 10.000 locuri de muncă. Eroii săi sunt Mickey Mouse, Rățoiul Donald, Albă ca Zăpada, Mica Sirenă etc. şi va aduce 20 miliarde dolari câştig în cinci ani. Corporația Disney câştiga anual, în deceniul trecut, 7,5 miliarde dolari în total, din care 3,5 miliarde dolari au adus parcurile tematice, 3,1 miliarde dolari filmele, cu un top în favoarea filmelor „Jurasic Parc" şi „Dansând cu Lupii", şi 1,1 miliarde dolari produsele de consum asociate cu filmele şi parcurile[1].

- **Patru caracteristici definitorii ale modelului**

Modelul cultural american, asemenea oricărui alt model similar cunoscut de societatea umană în istoria sa, îşi etalează entitatea printr-o serie de atribute definitorii atât pentru rolul său ca factor de putere al SUA, cât şi pentru exercitarea acestui rol pe plan mondial. Între aceste atribute, apreciem drept principale: a) originea eurooccidentală a rădăcinilor sale istorice şi caracterul de lider al culturii şi civilizației occidentale; b) pragmatismul şi inventivitatea; c) orientarea permanentă spre viitor şi atractivitatea sa internațională; d) deschi-

[1] Benjam R. Barber, *Op. cit.,* p. 132.

derea largă spre exterior; e) caracterul comercial al actului cultural. Evident, fiecare dintre aceste atribute exprimă o latură sau alta a modelului, printr-un sistem propriu de cauzalități, acțiuni şi implicații. Sintetizăm aceste atribute în următoarele patru caracteristici esențiale.

- **Prima caracteristică: natura eurooccidentală a modelului american şi caracterul său de lider al culturii şi civilizației occidentale**

Modelul cultural american s-a format prin osmoza a două componente de bază: moştenirea eurooccidentală, ca rădăcină istorică, şi componenta specific americană, altoită pe tulpina moştenirii. Prin ambele componente, modelul american face parte din marea familie a civilizației şi culturii occidentale. Dar, odată cu progresul SUA şi cu creşterea ponderii lor în economia mondială, dar şi în Europa, se schimbă şi raportul dintre cele două componente alcătuitoare ale sale în favoarea elementului american. Ca urmare, astăzi, în modelul american, există mai mult spirit american decât spirit european. În urma acestei schimbări fundamentale, modelul de civilizație şi cultură american se prezintă astăzi ca lider al întregii lumi occidentale.

Componenta eurooccidentală, adusă de comunitățile europene de imigranți, este multietnică şi multiculturală. Însă, odată coborâți pe pământul Americii şi începând o viață nouă, aceste comunități s-au manifestat tot timpul în interiorul țării, convergent nu divergent sau secesionist.

Într-adevăr, atrase în procesul istoric al industrializării şi dezvoltării capitalismului, care le asigurau locuri de muncă şi posibilități de câştig şi viață mai bună, **aceste comunități s-au legat între ele printr-o puternică comunitate de interese** asemănătoare lucrătorilor de diferite naționalități în aceeaşi întreprindere. S-a creat, astfel, în cadrul diversității etnice, o entitate social-economică şi politică proprie, specific americană, numită, în mod curent, „**crezul american**” de Samuel Huntington sau „**capitalul social american**” de Francis Fukuyama.

Cu valoarea unui veritabil precept religios în mentalul individual şi colectiv al americanilor, acest crez, unindu-i social şi național pe imigranți, a reprezentat factorul decisiv al formării noii națiuni americane, de tip „Pluribus unum”. Tocmai acest **unum,** apărut în cadrul diversității etnice şi culturale a imigranților, reprezintă expresia concentrată a „crezului” sau „capitalului social american”, forța internă a solidarității şi unității naționale a europenilor emigrați în America. Din lecturi, dar şi din observarea realității la fața locului, rezultă că acest „crez american” este izvorul unui înalt sentiment de mândrie patriotică şi de solidaritate civică a americanilor, care nu ezită să se considere, odată cu primul dolar propriu vărsat la bugetul țării, un fel de acționari ai prosperei societăți americane.

„Crezul american” n-a căzut din cer, n-a fost un dat aprioric. Dimpotrivă, el este o creație a istoriei americane, temelia sa fiind pusă chiar de Declarația

de Independență, semnată la Philadelphia în 1776. Este şi astăzi celebră fraza: „Considerăm ca adevăruri de la sine înțelese faptul că toți oamenii sunt egali din naştere, că sunt înzestrați de creator cu anumite drepturi inalienabile, că printre acestea se numără dreptul la viață, la libertate şi la năzuința spre fericire”.

Proiectat pe acest fundal, „crezul american” este alimentat de anumite surse interne şi structurat de anumite principii ordonatoare. Dintre surse, trei sunt mai semnificative: a) încrederea poporului în modelul propriu de capitalism, autorul vieții sale prospere; b) capacitatea Americii de a-şi mobiliza energia şi depăşi momentele critice interne sau externe şi c) prezența în economia şi societatea americană atât a marilor proprietari şi bogătaşi capitalişti, cât şi a unei importante clase de mijloc, capabilă de o extraordinară mobilitate profesională.

Principiile care ordonează şi asigură funcționarea modelului încorporează: proprietatea privată şi economia de piață de tip liberal; democrația politică; libertatea individuală şi interesul personal; mobilitatea adaptivă la modernitate şi eficiență conform cerințelor „cleaning up” şi „catching up”[1]; constituționalitate şi egalitate în fața legii; respectarea drepturilor omului şi sprijinirea libertății şi democrației în lume. „Crezul american”, având ca nucleu încrederea comunităților de emigranți în fiabilitatea şi superioritatea internațională a modelului lor de viață economică, socială şi politică, apare ca factor din domeniul conştiinței naționale. Cuprinzând însă nu numai elita intelectuală, ci şi masele largi de americani, acest factor devine o veritabilă forță materială de acțiune internă şi externă a SUA.

Modelul cultural american, provenit istoriceşte din cel eurooccidental, şi-a depăşit originea, devenind liderul indiscutabil al lumii occidentale. El însă iradiază puternic şi în restul lumii contemporane. Această transformare, înscrisă în logica faptelor fireşti, reflectă ascensiunea continuă a Americii, care, după al Doilea Război Mondial, a ajuns în vârful cel mai înalt al creației materiale şi spirituale a umanității. A ajuns, cu alte cuvinte, lider al lumii contemporane, poziție pe care America o datorează modelului său.

- **A doua caracteristică: atractivitatea internațională**

Atractivitatea modelului cultural american urmează curba puterii economice a țării. Este fapt dovedit de experiența istorică a țărilor că fenomenul lor cultural reflectă în mod necesar starea şi evoluția puterii economice. Legitatea se confirmă cu prisosință şi în cazul experienței istorice a Americii: succesele obținute de ea pe frontul dezvoltării economice, cu reflexul lor de prosperitate asupra modului de viață al populației, reprezintă, totodată, şi certificatul de fia-

[1] „Cleaning up” în lumea afacerilor, traduce ideea de curățire a mediului economic de cei slabi şi necompetitivi concurențial, deseori lichidând chiar firme noi dacă se dovedesc necorespunzătoare; „Catching up” înseamnă: „recuperează şi mergi înainte”, prinzând din urmă modernitatea şi competitivitatea.

bilitate şi de atractivitate al modelului cultural american. Trăind mai bine, oamenii au un argument ca să acționeze nu divergent, ci convergent, să accepte şi să apere modelul lor de viață. Iar cei din străinătate au motive să-i râvnească valorile şi să-şi însuşească lecțiile. În schimb, fără succese pe frontul economic, modelele culturale, oricât de iscusit ar fi prezentate de scutierii lor ideologici, se demonetizează şi, în final, falimentează, locul lor fiind luat de altele, moderne, capabile să asigure progresul. Istoria abundă în exemple. Mai recente ar fi modelele comuniste de tip chinez maoist şi de tip ruso-sovietic. Deşi au fost găzduite de țări printre cele mai mari şi mai bogate în resurse naturale şi umane din lume, aceste modele, sugrumând libertatea individuală şi interesul personal, motorul inițiativei şi al inventivității, au ajuns într-o fundătură fără ieşire, terminând prin autoprăbuşire. Locul lor este luat de noi modele, conform principiului „n-are importanță culoarea pisicii, esențial este să prindă şoareci". Acest gen de pisică s-a dovedit a fi economia de piață bazată pe proprietatea privată şi pe democrația politică. Tranziția la economia de piață, adoptată de ele pe cale paşnică sau violentă reprezintă, de fapt, veritabile revoluții social-economice şi politice de anvergură istorică.

Cu totul altul este comportamentul istoric al modelului cultural american; el seamănă cu cel al dinamicii economiei. Urmărindu-i istoria, s-ar putea spune că, datorită motoarelor sale interne – spiritul pragmatic, de inițiativă şi inventivitate -, modelul american pare a fi fost o continuă revoluție de înnoire şi progres. Două momente, în acest context, prezintă interes revelator: primul vizează o schimbare în structura internă a modelului, iar al doilea vizează raporturile sale cu modelul cultural occidental general. În ceea ce priveşte transformarea din interiorul modelului, aceasta exprimă o schimbare radicală a raportului dintre cele două componente ale sale, europeană şi americană, în favoarea celei din urmă. Este vorba, de fapt, despre o tendință de „americanizare" permanentă a modelului american. Într-adevăr, componenta sa americană s-a îmbogățit şi întărit atât de mult, încât a permis Americii să-şi taie ombilicul dependenței de modelul eurooccidental şi să se autonomizeze. Deşi continuă să poarte acelaşi cod genetic primar, dezvoltându-se în permanență şi mondializându-şi puterea, America şi-a adăugat noi gene la acest cod, reuşind, în final, să se desprindă de „părinții" săi istorici eurooccidentali şi, mai mult decât, să devină chiar liderul de necontestat al întregii lumi occidentale. Este vorba despre un proces istoric de acumulare treptată de putere, care a făcut din America, încă din secolul trecut, o țară atât de puternică, încât a fost în stare să-şi salveze „părinții eurooccidentali" de două mari pericole de moarte: primul a fost urgia hitleristă din 1939-1945, iar al doilea, altă urgie, sovieto-comunistă, încheiat cu înfrângerea acesteia, prin câştigarea Războiului Rece. O altă transformare istorică a modelului cultural american vizează raporturile sale cu modelul general de cultură şi civilizație occidental. Timp de secole, practic întreaga perioadă modernă până la al Doilea Război Mondial, lumea occidentală a fost dominată de modelul cultural civilizațional al Europei Occi-

dentale. În tot acest timp, modelul SUA era de culoare euroamericană. După 1940 şi continuând cu perioada Războiului Rece, lumea occidentală cunoaşte o mutație istorică: locul de lider al eurooccidentului este luat de fiica acestuia, şi anume SUA. În aceste condiții, modelul cultural american îşi schimbă şi el culoarea, transformându-se din unul euroamerican, într-unul americano-occidental. Nu este greu de presupus că, fără America, Occidentul şi-ar pierde forța şi prestigiul mondial pe care le are astăzi.

- **A treia caracteristică: un model cu fața spre viitor**

Modelul cultural american pare a se fi născut cu fața spre viitor. Reprezentând unul dintre marile sale atuuri, deschiderea spre viitor este, practic, permanentă şi demonstrează că americanii nu numai că doresc, dar şi caută şi găsesc căile pentru a se moderniza şi a se adapta la noile condiții istorice care apar pe parcursul timpului, asigurându-şi astfel mersul înainte.

Chiar şi atunci când se părea că totul este pierdut, America a reuşit, în final, să iasă la liman victorioasă, revenind în top. Armele reuşitei sale sunt imbatabile, ele constând în spiritul întreprinzător şi imaginația constructivă care caracterizează mentalul comportamental al americanilor, moştenit de la părinții lor imigranți. Spre ilustrare, invocăm cazul anilor 1970, când nu puțini au fost aceia care credeau că America este definitiv îngenuncheată sub acțiunea convergentă a unor multiple forțe demolatoare:

d) întinderea prea mare a imperiului, ajuns în situația de a fi depăşit puterea centrului de a-l mai stăpâni;
e) creşterea economică scăzută, asociată cu loviturile dure ale crizei petrolului, SUA fiind cel mai mare importator din lume;
f) povara marilor cheltuieli militare, ajunse dincolo de suportabil;
g) umilința suferită, după zece ani de lupte în războiul vietnamez, pierdut practic în fața unui adversar desculț şi prost înarmat; în fine,
h) concurența ucigătoare a tehnologiei japoneze. Un asemenea crez au îmbrățişat câțiva analişti grăbiți să-şi facă auzită predicția prăbuşirii Americii imperiale. Între aceştia şi mult citatul Paul Kennedy. A devenit celebru prin lucrarea „Creşterea şi căderea marilor imperii"[1], ajunsă repede un best-seller internațional, unde el analizează declinul SUA în cadrul cunoscutului proces din istoria umanității de mărire şi cădere a marilor puteri imperiale. Inspirându-se, probabil, din gândirea unor mari istorici ai istoriei universale a omenirii ca, de pildă, englezul Arnold Toynbee, care demonstrează că toate marile imperii şi civilizații au cunoscut o mişcare în cerc, de apariție, înflorire, decădere şi pieire. Paul Kennedy a crezut că şi America imperială a ajuns în acest moment fatal, căzând victimă

[1] Paul Kennedy, *The Reise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflicts from 1500 to 2000,* Ed. Random House, New York, 1987.

propriei sale întinderi. Dar, după cum au arătat faptele, cântecul de sirenă al lui P. Kennedy s-a dovedit o predicție falsă.

Americanii, mânați mereu de cunoscutul lor spirit practic şi novator[1], şi-au demonstrat şi de această dată remarcabila capacitate de a-şi mobiliza energia şi de a recupera pierderea de viteză suferită, revenind în top. Revirimentul a avut loc după 1980, sub preşedinția lui Ronald Reagan.

Învățămintele acestui nou experiment american justifică deschiderea unei paranteze pentru cunoaşterea sa. Ronald Reagan a fost un actor de mâna a doua, dar un preşedinte de mâna întâi, care, pentru meritele sale în istoria SUA, a fost votat de concetățeni, în cadrul unei anchete efectuate de Discovery Chanel, ca fiind cel mai mare american al tuturor timpurilor[2]. În cele două mandate (1981-1989), apelând la o politică de stimulare a investițiilor şi de asumare a unui important deficit bugetar, Administrația Reagan a reuşit să reia creşterea economică a țării, realizând un spor mediu anual de 3,5% al PIB şi să creeze 30 milioane de locuri de muncă permanente şi să reducă substanțial şomajul.

Prin aceste realizări, obținute în condițiile unei costisitoare şi decisive lupte de spargere a Uniunii Sovietice, Reagan a redat americanilor mândria de cetățeni şi de coautori ai celei mai mari, mai puternice şi mai prospere țări din lume.

Departe de a fi întâmplătoare, reuşitele lui Reagan în timpul preşedinției sale îşi au originea în concepția sa economică. Făcând parte integrantă din „crezul american” şi, prin acesta, din modelul cultural american, această concepție, expusă simplu, direct şi pe înțelesul tuturor, este de tip neoliberal, cu un stat „minimal”. Într-un discurs istoric din 1986, el spunea: „Guvernul vede economia în termeni foarte simpli: dacă mişcă, impozitează-l, dacă se încăpățânează să mişte atunci impune-i reguli! Iar dacă nu mai mişcă, subvenționează-l!”[3].

Deşi prezentată ca fiind cea mai liberală din lume, economia americană are şi un important ingredient de subvenționare, mai ales în agricultură, fapt care face obiectul unei aprinse discuții în cadrul OMC, mai ales cu UE. Încheiem paranteza cu experimentul Reagan, subliniind faptul că relansarea creşterii economice din timpul său a continuat şi după el, sub ceilalți preşedinți, până astăzi, ea înscriindu-se în istoria generală a modelului cultural american.

Deşi, de-a lungul timpului, rezultatele sale n-au fost o şosea gata pietruită, ci, dimpotrivă, au traversat multe hopuri, ele au asigurat totuşi, în ansamblu,

---

[1] I.V. Stalin, impresionat de eficiența şi creativitatea americanilor, cerea comuniştilor să îmbine entuziasmul creat de revoluția socialistă cu spiritul practic american. N-a reuşit, pentru că rusul n-are gena economică a americanului.

[2] (C.C.) *Reagan, cel mai mare american*, Ziua, 30 iunie 2005.

[3] Op. cit.

creşterea continuă a puterii SUA, făcând din ele țara cea mai puternică şi cea mai prosperă din lume.

Aceleaşi succese i-au permis Americii să parcurgă rapid toate treptele dezvoltării sale social-economice, de la o simplă țară colonială eliberată național la o putere de primă mărime, inițial pe plan regional panamerican şi, apoi, pe plan mondial în binom cu Uniunea Sovietică, după al Doilea Război Mondial.

În fine, după Războiul Rece, cu adversarul pus la pământ şi eliminat din binom, America, relansată într-un avans energic, urcă în vârful puterii mondiale, ca singură superputere a lumii contemporane.

Urmând, în mod necesar, ascensiunea extraordinară a puterii economice şi tehnico-ştiințifice a țării, modelul cultural american devine şi el un factor de putere dominant pe piața culturală mondială, cu puternice valențe globalizatoare.

- **A patra caracteristică: un model cultural profund comercial**

Ca întreaga economie americană, şi modelul său cultural cunoaşte o largă deschidere spre exterior, practic spre lumea întreagă, vehiculul acestei deschideri fiind comerțul. Comercialitatea actului cultural se bazează pe o serie de forțe interne, dintre care decisive sunt: a) hedonismul atractivității produsului cultural, a bunurilor sau serviciilor; b) puterea manipulatoare a publicității şi c) prezența marilor corporații specializate în producerea şi comercializarea produsului cultural.

Hedonismul atractivității actului cultural american

Fie el un divertisment sau un element de modă a stilului de viață, hedonismul actului cultural american este de natură spirituală, creator de sentimente şi emoții, de bucurie şi satisfacție a sufletului[1]. El are un caracter anticipativ, în sensul că producătorul actului cultural vizează satisfacerea unor nevoi care nu aparțin de lumea realității fizice, existentă independent de voința omului şi deja cunoscută, ci de lumea virtuală, care aparent nu există dar poate exista, în sensul că poate fi „creată”. Or, a „crea” aceste nevoi înseamnă a le descoperi existența potențială. Cum însă aceste nevoi virtuale sălăşluiesc nu în trupul omului, ci în sufletul său, adică în zona subconştientă a existenței sale, descoperirea lor presupune o amplă şi complexă activitate de cercetare predictivă, în care demersul rațional se cere completat de cel intuitiv. Faptul nu este întâmplător. El se explică prin împrejurarea că, spre deosebire de trup, sufletul are rațiunile sale specifice, pe care, deseori, rațiunea, oricât de riguroasă ar fi, nu le poate înțelege şi detecta. În schimb, intuiția poate.

---

[1] Hedonismul, doctrină etică invocată de Adam Smith în teoria sa economică, reflectând credința că scopul vieții omului este plăcerea de a trăi. Cultul plăcerii este, de fapt, un concept de viață mai vechi, prezent şi în gândirea antichității clasice greco-romane.

Acest gen de activitate „creatoare” de nevoi reprezintă, în mod categoric, una dintre cele mai mari şi mai subtile invenţii ale capitalismului, în frunte cu modelul său american, prin care el atrage în câmpul său de acţiune pentru profit nu numai lumea realului, ci şi pe aceea a virtualului. În această întreprindere sau afacere, ca să folosim un termen la zi, capitalismul se foloseşte de un demers bazat nu pe coerciţia vreunei ideologii politice, religioase sau de altă natură, ca în regimurile totalitare, certate cu democraţia, ci pe ideologia libertăţii strict individuale, autoasumate de omul de pretutindeni. De pildă, când oamenii de ştiinţă, pornind de la fantasticul din „Oglinda Fermecată”, poveste care ne-a încântat copilăria, au creat televizorul, n-au obligat pe nimeni să-l cumpere. Astăzi însă nevoia de a-l avea, coborâtă din lumea virtuală în cea reală, a devenit, practic, general-umană. La fel şi autorii „invenţiei” numite McDonald’s: creând un restaurant specific american în străinătate, n-au obligat pe nimeni să-i treacă pragul ca să consume un hot-dog. Totuşi, zeci de milioane de oameni din circa 80 de ţări îi trec pragul zilnic, prima dată sub impulsul curiozităţii, apoi sub cel al plăcerii gustului alimentar.

Creând parcul tematic Euro-Disney lângă Paris, compania a fost aspru criticată de unii francezi, folosind epitetul de Cernobîl american în cultura franceză; ea însă n-a obligat niciun părinte, nici chiar pe vehemenţii critici antiamericani, să-şi ducă copiii în parcurile distractive ca să vadă, de pildă, pe viu, Albă ca Zăpada, Mica Sirenă sau Răţoiul Donald sau.... Aceste exemple, doar câteva dintr-o lungă listă, demonstrează clar că hedonismul actului cultural american şi competitivitatea atracţiei sale mondiale constituie nu numai o mare afacere aducătoare de profit ci, totodată, şi o tot atât de mare forţă internă a expansiunii şi dominaţiei mondiale a capitalului cultural american.

Publicitatea, sufletul comerţului cultural

Integrată organic ca structură nodală în programele de marketing ale marilor corporaţii exportatoare ale divertismentului şi stilului de viaţă american, publicitatea a devenit astăzi o veritabilă activitate de tip industrial cu caracter global. Pledează în acest sens atât costurile care o însoţesc, cât şi câştigurile pe care le generează, ambele ajunse la valori mari şi în creştere continuă, proprii marilor afaceri economice mondiale. Două tendinţe caracteriale marchează pe termen lung activitatea publicitară mondială. Pe de o parte, este tendinţa creşterii energice a acestei activităţi, depăşind considerabil creşterea economică. În perioada 1950-2000, de pildă, dinamica economiei publicitare, cu un spor anual de aproape 5%, a depăşit cu o treime dinamica PIB mondial. Pe de altă parte, este tendinţa dominantă a Americii pe piaţa publicitară mondială. Iată câteva date semnificative în acest sens, din anii 1990:

- din cele mai mari 25 de corporaţii de publicitate cunoscute pe piaţa publicitară mondială, 15 sunt americane;

- din cheltuielile publicitare mondiale, de 256 miliarde dolari anual, 50% (127,5 miliarde dolari) reprezintă efortul industriei publicitare americane;
- din veniturile anuale ale sectorului publicitar mondial, de 150-200 miliarde dolari, jumătate aparțin corporațiilor americane;
- indicatorul pe locuitor al cheltuielilor publicitare reprezintă 50 de dolari pe plan mondial, în timp ce în SUA el ajunge la 500 de dolari[1], iar veniturile pe locuitor indică valori de 3,5 dolari şi, respectiv, 40 de dolari în SUA. Deşi sumare, aceste date arată clar şi indubitabil că America este puterea dominantă pe piața mondială a publicității.

Problematica sectorului publicitar american nu se limitează însă la aceste date, ea fiind concretizată şi de numeroase alte aspecte care merită a fi cunoscute. Acestea privesc mai ales mecanismul de funcționare a sectorului şi impactul său asupra țării ca factor de putere şi dominație mondială. În acest sens, dominanța fenomenului cultural-publicitar american constă în asocierea lui cu teleinformațiile şi telecomunicațiile şi transformarea lui într-o nouă structură, numită **infotelepublicitate.**

Nu este vorba despre o simplă schimbare a denumirii sectorului, ci despre o modificare de conținut. Astfel :

- asociată cu infotelecomunicațiile, publicitatea învinge barierele timpului şi spațiului, îşi sporeşte sinergic puterea, producând astfel o veritabilă explozie în industria publicitară;
- creşte capacitatea de influențare prin manipularea pieței cultural-publicitare mondiale, întărind pozițiile dominante ale SUA pe această piață;
- comercializează mai eficient şi mai subtil produsul cultural american prin unirea programelor informative cu cele de divertisment;
- leagă reclama publicitară de filme de succes ca: Jurasic Parc, Dansând cu Lupii, The King Lion etc.;
- reflectă, dar şi întăreşte marca produsului, aceasta devenind, datorită prestigiului, deseori mai scumpă decât însuşi produsul respectiv;
- obligă corporațiile să-şi creeze divizii specializate de infopublicitate, ca parte a direcției de marketing a acestora;
- în condițiile capitalismului contemporan, infotelepublicitatea s-a subtilizat atât de mult încât țelul ei principal este imaginea, produsul şi competitivitatea acestuia fiindu-i subordonate. De pildă, Coca-Cola, cu sprijinul unei agenții specializate în manipularea imaginii, şi-a conceput modelarea marketingului şi strategia mediatică în lume legând băutura răcoritoare cu cultura americană, definită prin muzică, film, modă şi

[1] Benjamin Barber, *Op. cit.,* p. 61-62.

mâncare. Iar compania Disney integrează în programul său internațional de publicitate comercială cartea, filmul, videocasetele şi elemente din parcurile tematice.

O privire de ansamblu a activității infotelepublicitare americane ne îngăduie să punctăm, în sinteză, cel puțin trei constatări concluzive.

În primul rând, activitatea publicitară americană este, prin natura sa, o parte organică a modelului de cultură şi civilizație american, devenind, astfel, un factor pe cât de subtil pe atât de eficient al puterii şi dominației americane pe piața mondială a culturii.

În al doilea rând, publicitatea americană, devenită infotelepublicitate, promovând comercializarea divertismentului şi a stilului de viață american, promovează de fapt, prin ele, imaginea Americii în străinătate. Şi, odată cu această imagine, ea exportă către consumatorii actului cultural american de pretutindeni şi ideologia întregii alcătuiri social-economice şi politice a SUA.

În al treilea rând, aceeaşi infotelepublicitate poartă în sine, pe planul forței, un mesaj dublu; pe de o parte, ea este o mare afacere, calitate în care acționează ca un multiplicator al capitalului; pe de altă parte, ea devine un motor, de aceeaşi capacitate cu afacerea, de expansiune în străinătate a capitalului american şi de întărire a poziției SUA ca factor de putere şi dominație mondială.

Corporațiile, locomotivele expansiunii mondiale a imaginii americane

Din nenumărate puncte de vedere, corporațiile americane sunt locomotivele expansiunii capitalului imagistic american pe plan mondial. Alimentate de cele două surse – culturală şi civilizațională – corporațiile îşi manifestă funcția expansivă în mai multe ipostaze. Astfel:

- au, în acelaşi timp, funcție productivă şi comercială; sunt, aşadar, autoare atât ale producției de bunuri şi servicii culturale şi civilizaționale americane, cât şi ale comercializării lor pe piața mondială;
- fac legătura dintre producție şi consum. Folosindu-se de comerțul exterior, ca şi de serviciile audiovizualului, ele duc imaginea Americii la consumatorii săi de pretutindeni în lume, generând astfel consumatorul global al acestei imagini;
- devin principalul jucător pe piața culturală mondială, cu funcții creatoare atât pe planul ofertei, cât şi pe cel al cererii. Este un paradox acest fenomen? Categoric nu! Şi nu, fiindcă în afara calității de purtători ai ofertei pe aceste piețe, corporațiile sunt, totodată, şi generatoare de cerere, prin descoperirea şi activarea unor nevoi potențiale din lumea virtuală, respectiv metafizică. Este vorba, cu alte cuvinte, despre un fenomen nou, pe care reputatul politolog american Benjamin Barber îl cataloghează drept o nouă formă de economie capitalistă, de tip

postmodern, în care nevoile nu mai sunt mediate ca înainte prin intermediul pieței, ci sunt fabricate pentru a satisface oferta producătorilor[1];

Se pare că nici o altă activitate nu este mai intrinsec globalizatoare decât cea a corporațiilor culturale. Fiind multinaționale, transnaționale sau chiar supranaționale, mai curând ele sunt numite şi postmoderne. Aceste corporații cu rădăcini americane care acționează pe plan mondial demonstrează o îndrăzneală neîntâlnită în alte cazuri, de sfidare a frontierelor naționale ale statelor-națiune. Această îndrăzneață sfidare nu este o ficțiune şi nici întâmplătoare, dimpotrivă, este expresia logică a puterii unor capitaluri de zeci de miliarde de dolari care înzestrează aceste corporații americane, făcând din ele parteneri în afacerile globale mai puternici decât multe state naționale. Corporațiile americane, prin care SUA îşi vând imaginea în străinătate şi, odată cu aceasta, şi ideologia modelului propriu de cultură şi civilizație, formează o rețea sofisticată de companii, integrate tridimensional: unele, specializate în producție, înfăptuiesc programele de producere a bunurilor software (audiovizuale); altele, specializate în comunicații, ocupă canalele de distribuire şi comercializare a acestor produse (telefonie, faxuri, e-mail, internet, cablu, satelit, publicitate); în fine, o a treia categorie cuprinde corporațiile care produc echipamentele hardware, necesare celorlalte: televizoare, computere, multiplexuri etc. În urma integrării lor pe verticală şi orizontală, corporațiile aparținând celor trei categorii realizează un fel de „corporație globală" a căror sinergie le îngăduie să exercite funcții de monopol.

Alături de marile companii din domeniul infoteledivertismentului – CNN şi TVM, casele de filme şi cele editoriale de cărți, reviste şi ziare etc. – o importanță crescândă revine companiilor producătoare de bunuri de consum hardware cu încorporare în vânzarea lor a unor bunuri şi servicii software. Bunurile de consum valorifică sub o marcă de renume internațional bunuri de consum alimentar sau vestimentar, reprezentând elemente ale stilului de viață american. În această situație sunt cunoscutele companii ca McDonald's şi Pepsi Cola, KFC, NIKE, Levi's, Disney etc. Iată, pe scurt, experiențe din domeniu.

McDonald's valorifică în țară şi în străinătate mâncarea tip fast-food, specifică stilului alimentar american. Creat în 1955, în Des Plaines, Ilinois, de Ray Kroc, restaurantul s-a bucurat de la început de un mare succes de public, ceea ce i-a permis să cucerească rapid America şi să treacă în lume. McDonald's este o mare companie pe acțiuni, în domeniu, cu o mare rețea de restaurante în SUA şi în afara lor. Astăzi, C.V. lui McDonald's cuprinde următoarele date:

- Există o rețea internațională de peste 15.000 de restaurante, din care 4.500 funcționează în străinătate, în 70 de țări; numai în Japonia sunt peste 1.000 de asemenea unități. Compania proiectase construirea, în

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.* p. 59.

următoarele decenii, a câte 1.000 unități anual, urmând ca rețeaua să ajungă la 42.000 de unități în toată lumea.

- Zilnic sunt serviți peste 20 milioane de consumatori în întreaga lume (1992). Numărul lor este sporit considerabil prin extinderea rețelei McDonald's şi în țările ex-socialiste europene şi din spațiul ex-sovietic. Consumatorul McDonald's nu aparține unei anume națiuni, clase sau trib; el aparține comunității mondiale, fiind consumatorul global.
- Publicitatea solicită companiei cheltuieli anuale de 1,4 miliarde de dolari; sunt angajate spații din media vizuală şi scrisă în toate țările.
- Vânzările anuale ale celor 15.000 de unități alimentare reprezintă enorma sumă de 22 miliarde de dolari, din care 13,3 miliarde dolari în SUA şi restul în celelalte țări.
- În perioada 1991-1995, prețul acțiunii companiei a crescut de două ori, iar câştigul a sporit, în aceeaşi perioadă, de la 7,1 miliarde de dolari la 90 miliarde dolari. Din profitul realizat anual 45% provine din afara SUA în cele 30 de unități. Străinătatea este mai eficientă pentru McDonald's.
- Din 1995 McDonald's a pătruns şi pe piața României. În 10 ani (iunie 1995-iunie 2005) a creat 52 de restaurante în 20 de oraşe, a investit 80 milioane de dolari, asigură locuri de muncă pentru 2.500 de salariați, a atras în acest timp peste 280 milioane de clienți[1]. Servind peste 28 milioane de consumatori, McDonald's ocupă deja poziția de lider de piață. Compania are în vedere extinderea rețelei, fiind încurajată de mediul economic şi reforma fiscală.
- McDonald's, furnizând produse şi servicii hard, are implicit şi o largă preocupare de a vinde şi produse şi servicii soft, adică din domeniul divertismentului: filme, casete video, muzică pop, parcuri tematice proprii. O frumoasă difuzare au cunoscut, prin lanțul McDonald's, casetele video cu filme ca „Dansând cu Lupii", „Jurasic Park" şi altele, difuzarea asigurându-se pe bază de licență cumpărată de la firmele proprietare.
- McDonald's este mai mult decât un simplu restaurant, este o experiență, un spectacol de consum alimentar de tip american. Sub numele său de marcă, McDonald's vinde imaginea Americii într-un domeniu vital pentru stilul său alimentar.
- Fast-food se potriveşte cu viața americană pe bandă din lumea computerelor. „Mâncați repede şi slujiți-l pe zeul eficienței din lumea afacerilor!" spune un îndemn dintr-o reclamă[2].

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* p. 126.

NIKE este una dintre marile companii tipic americane, relativ tinere, de mare succes național şi internațional. În ea, spiritul victorios, caracteristic mentalității americanului în goană după câştig îşi găseşte o strălucită confirmare. Iată principalele date ale C.V. lui NIKE:

- NIKE a început în 1972 şi a cucerit rapid o piață națională şi internațională de 4 miliarde dolari. A devenit o marcă de renume în economia mondială contemporană, contribuind la vânzarea produsului mai mult decât produsul însuşi; renumele mărcii depăşeşte aşadar produsul.
- Obiectul său de activitate este producția de încălțăminte sportivă, adică tenişi, folosiți de armatele de sportivi din toată lumea.
- Ideea care a scăpărat în mintea inițiatorilor lui NIKE a fost alimentată de convingerea că **sportul este mai mare chiar şi decât divertismentul.** Ei au pornit de la faptul că 40% din pantofii vânduți în SUA sunt de sport şi că, în aceste condiții, ar putea manipula emoțiile asociate sportului şi victoriilor sale. Afacerea a fost pusă pe picioare în Oregon şi s-a extins în toată America şi în lume.
- NIKE se autodefineşte nu ca o simplă fabrică de pantofi, ci ca o companie de sport care vinde simbolurile acestuia: imaginea şi ideologia sporturilor, sănătatea şi bucuria victoriei, care nu uită să asocieze energie, sevă, sex şi bani. Cu aceste simboluri publicitare, NIKE vinde tenişii nu numai atleților, ci tuturor celor care iubesc sportul şi umplu arenele cu zecile de mii la marile competiții ale genului.
- Pentru a-şi promova produsul, NIKE şi-a creat un sistem elaborat de canale mediatice – paneuropene, panasiatice şi panlatino-americane – prin care îşi transmite mesajul în toate colțurile lumii, nu numai în limba engleză, ci şi în limbile japoneză, franceză, germană şi spaniolă.
- Asemenea marilor companii internaționale, NIKE îşi promovează vânzarea pantofilor sportivi – bunuri hard – însoțite de bunuri soft: simboluri, imagini, divertisment etc. De pildă, în publicitatea sa audiovizuală, îl prezintă pe marele sportiv american Michael Jordan zburând cu tenişii NIKE spre coşul de basket, iar Michael Jordan îşi vinde cu plăcere numele, din motive de bani: ca jucător sportiv câştiga 3 milioane de dolari pe an, în timp ce vânzarea imaginii şi numele său în reclame i-au adus 36 milioane de dolari pe an. Tot pe linia bunurilor soft, NIKE şi-a creat, în Oregon, în oraşul Beaverton, un „NIKE-Towns”, un mare parc tematic propriu, dotat tehnic cu ecrane de proiecție, video, peşti exotici, cântece de flaut, un dribling de basket, tobe de tam-tam, toate de mare atractivitate turistică, în stare să ademenească mulțimile hedonistice dornice de distracții. Evident, acest parc tematic, adresat mai ales tinerilor, este situat în vecinătatea magazinelor cu tenişi, fiind ca o

reclamă TV lângă produsul său. În fine, pe aceeaşi linie – de cultural şi divertisment – NIKE oferă cititorilor o revistă pentru femei, cu o incitantă poveste de dragoste în şase acte, de 12 pagini, în care pantofii ocupă primul loc. Întreaga preocupare de a le asocia la produsele hard pe cele din domeniul softului – figura simbolică a lui M. Jordan, parcurile tematice şi revista pentru femei – au ca scop stârnirea dorinţei de achiziţionare a produsului-marfă, sporind astfel profitul şi dominaţia pe piaţa mondială a încălţămintei sportive.

COCA-COLA[1], lider mondial, tipic american, al băuturilor răcoritoare. Este prezentă, practic, în toate ţările lumii, reuşind, cu ajutorul imaginii, să stârnească dorinţele şi să manipuleze emoţiile gustului. Setea, ca atare, nu poate fi fabricată, gusturile însă da! „Trebuie să beţi – glăsuieşte o reclamă audiovizuală a ei –, fiindcă asta vă face să vă simţiţi mai tânăr, mai sexi, mai important, mai puternic, mai sportiv, mai deştept, mai răcorit şi mai american”.

- Urmărind sporirea eficienţei sale, compania îşi construieşte strategia publicitară şi de marketing cu ajutorul sfaturilor specialiştilor de la „Creativ Artists Agency”, o agenţie cunoscută prin talentul ei de manipulare a imaginii.
- Coca-Cola dispune de trei divizii distincte, specializate: a) agenţie de publicitate, b) divizie de comunicare şi relaţii cu publicul şi c) fundaţii de afaceri. Împreună, ele realizează întreaga strategie de marketing a companiei în străinătate, de unde aceasta extrage 2/3 din beneficii.
- Compania Coca-Cola este nu numai cea mai mare, dar şi una dintre cele mai vârstnice în domeniul băuturilor răcoritoare. Datorită gustului plăcut al acestei băuturi, a devenit o marcă de renume internaţional. Ca şi alte mari companii americane mondiale din domeniul bunurilor de consum, ea vinde, de fapt, odată cu produsul licoros, însuşi stilul de viaţă american. Or, stilul comercializat reprezintă o afacere unică americană, cu un mare potenţial globalizator. Acelaşi prestigiu de marcă este autorul şi al unui alt fapt de mare rezonanţă istorică: în trecutul ei, Coca-Cola, învingând adversităţi politice şi ideologice notorii faţă de America, a reuşit să se strecoare, prietenos, până la urechile duşmanilor de moarte ai ţării sale. Astfel, ea a trimis mostre tinerilor germani înrolaţi în organizaţia nazistă „Hitlerjugend” (Tineretul Hitlerist), deşi conducătorii nazişti nu prerideau să o condamne ca o băutură iudeo-americană. Coca-Cola s-a împăcat însă şi cu Stalin, căruia compania americană i-a trimis 50 de lăzi cu sticle transparente umplute cu o Cola decaramelizată special pentru el, etichetată „White Cola”[2].

[1] Kola, arbore african, cu seminţe cunoscute cu numele de „nuci de kola”, care au acţiune stimulatoare asupra sistemului nervos central şi asupra activităţii cardiace.
[2] Benjamin Barber, *Op. cit.* , p. 307.

- Compania Coca-Cola a conceput promovarea băuturii sale în strânsă legătură cu cultura americană. Definită în sensul ei cel mai larg – muzică, filme, modă şi mâncare -, conducătorii companiei apreciază această cultură, greu de spus dacă din convingere sau din motive propagandistice, drept cultura întregii lumi. Întâlnim aici, la nivelul conducătorilor de mari corporații americane, un naționalism imperialist de tip soft, la fel cu cel al conducătorilor SUA care consideră libertatea şi democrația tipice americanilor drept valori ale întregii lumi.

Credem că analiza numeroaselor date şi fapte care dau conținut vectorilor puterii mondiale a SUA ar fi incompletă fără o încercare de sintetizare a principalelor sale idei concluzive. În acest sens reținem:

Statele Unite ale Americii au debutat în istorie ca o putere capitalistă de tip naționalist-imperialist. Este o poziție pe care şi-o menține şi astăzi, sub alte forme şi cu alte mijloace de luptă, extinsă însă la scară planetară. Deocamdată, este singura superputere mondială. Greu de spus cât va dura acest „deocamdată" şi cine va fi, dacă va fi cineva, acea altă putere în stare s-o concureze.

Drumul parcurs de America în cele peste două secole de la crearea ei statală, deşi n-a fost gata pietruit, a fost totuşi unul de mărire continuă a puterii pe toate planurile existenței sale. SUA oferă astfel omenirii modelul unei experiențe istorice unice, necunoscută, ca reuşită, de alte imperii. Indiscutabil, prin tot ce o caracterizează – gândire şi acțiune, amploare şi implicații internaționale – această experiență face din America o veritabilă placă turnantă în istoria civilizației şi culturii omenirii, scena pe care se joacă unul dintre cele mai importante acte din marele spectacol al existenței umane.

Datorită reuşitelor sale istorice, modelul american devine tulburător în egală măsură pentru partizanii şi duşmanii săi, incitându-i la reflexii profunde. Pe de o parte, impresionează capacitatea Americii de a învinge, de fiecare dată când a fost nevoie, marile dificultăți apărute în cale, asigurându-şi astfel mersul continuu ascendent al puterii sale. Pe de altă parte, provoacă uimire nivelurile extraordinare, fără egal în istorie, atinse deja de America în dezvoltarea ei economică, tehnologică, militară şi culturală. În toate aceste domenii, spre dezamăgirea denigratorilor săi, America ocupă locul prim, la distanță enormă față de celelalte mari puteri contemporane, luate împreună.

În fine, încheiem această sinteză cu semnificația istorică a victoriei SUA în Războiul Rece, războiul cel mai „mondial", cel mai lung şi cel mai costisitor. Câştigarea acestui război are o importanță majoră atât pentru destinele capitalismului ca atare, cât şi pentru poziția internațională a SUA. În urma acestei victorii, a avut loc destrămarea imperiului sovietic şi a sistemului socialist mondial oblăduit de Moscova. Datorită SUA, capitalismul realizează astfel o dublă lovitură istorică: pe de o parte, şi-a recuperat marile pierderi geografice, demografice şi de imagine suferite în urma celor două războaie mondiale, iar pe de

altă parte şi-a extins democrația politică şi economia de piață proprii în teritoriile recâştigate. Cât priveşte SUA, câştigând Războiul Rece şi eliminând URSS din binomul puterii mondiale, ele au parcurs, astfel, ultimul act al ascensiunii lor spre cota cea mai înaltă a puterii, aceea de singură superputere mondială. Modelul american a făcut astfel o nouă demonstrație puternică şi cea mai convingătoare a viabilității sale istorice. Ca urmare, America intră în noul secol şi mileniu cu statutul de veritabil lider al lumii contemporane, experiența ei istorică devenind astfel unul din cele mai importante puncte de reflexie şi, implicit, de referință în marile confruntări de idei contemporane generate de globalizare şi de rolul SUA în înfăptuirea acestui proces istoric.

2.1.4. Critici ale modelului american contemporan

Ca orice model de civilizație şi cultură cunoscut în istoria umanității, şi modelul american are nu numai lumini, ci şi umbre. Umbrele formează latura sa entropică. Fiind vorba nu de o țară de-abia zărită pe hartă, ci de un colos continental cu caracter de singură putere mondială dominantă a lumii contemporane, modelul american face obiectul unor ample dezbateri naționale şi internaționale, la care participă analişti atât din lumea academică, cât şi din cea politică. Sub aspect ideatic, există trei categorii distincte de analişti: proamericani, antiamericani şi independenți.

Proamericanii, asumându-şi rolul de scutieri ideologici ai Americii, văd în modelul său doar luminile, neezitând chiar să le amplifice. **Pentru ei America reprezintă avangarda prosperității umane.** În schimb, antiamericanii văd în model doar umbrele, neezitând şi ei să le amplifice întunecimea. În viziunea lor, **America reprezintă avangarda decadenței umane.** Între aceste extreme opuse ideologic se află independenții, adevărații analişti obiectivi, a căror critică se bazează pe cercetare şi cumpătare. Cercetarea le foloseşte pentru cunoaştere, iar cumpătarea pentru a evita exagerările. Evitând obsesiile pro sau antiamericane, ei caută şi reuşesc să distingă, în modelul american, adevărul de neadevăr, binele de rău, întruchipate în calitățile şi defectele sale. În rândurile care urmează ne propunem, în completarea analizei anterioare consacrate părților luminoase ale modelului american, să identificăm laturile sale defective, sursele cauzale care le alimentează şi criticile în care se reflectă.

2.1.4.1. Surse cauzale ale criticilor: principalele carențe ale modelului american

Criticile cele mai pertinente şi convingătoare vin chiar din interiorul Statelor Unite. Însă cele mai acide şi virulente critici vin din exteriorul lor, adică din sfera de gândire şi analiză internațională. De regulă, aceste din urmă critici se asociază cu reflexele țărilor de a respinge tendințele naționalist-imperialiste de dominație mondială ale SUA. O bună parte din criticile internaționale vin din zona eurooccidentală, unde retorica franceză reprezintă vioara întâi a orches-

trei. Nu puține asemenea critici vin din zona Americii Latine şi din Asia de Sud-Est, unde prima vioară este China. În fine, cele mai aspre şi duşmănoase critici vin din lumea islamică, mai ales din Orientul Mijlociu. Indiferent de unde vin geografic şi indiferent de orientarea lor ideologică, aceste critici vizează, în general, cele două componente ale modelului american: modul său de gândire protectivă şi acțiunile sale factuale. Apreciate prin prisma surselor cauzale care le alimentează, constatăm că unele critici sunt reale, justificate de cauze obiective, altele, în schimb, sunt clar subiective, făcând parte din aşa-numitele tendințe de antiamericanism.

Înțelegerea cauzelor obiective ale criticilor ne trimite în mod obligatoriu la filosofia adevărurilor universale. Unul dintre acestea reflectă faptul că lucrurile din natură şi societate cuprind în firea lor coexistența binelui şi răului şi că aceste laturi, deşi antinomice, se presupun reciproc, definind împreună entitatea lucrurilor amintite. Cunoscut încă din antichitate, acest adevăr universal şi-a găsit expresia în celebra cugetare a lui Democrit (460-370 î.H.) că „de unde ne vine binele, ne vine şi răul". Fiind de domeniul evidenței, un asemenea adevăr n-are nevoie de demonstrații şi ilustrări. Totuşi, nu rezistăm tentației de a invoca, pentru ilustrare, două exemple: unul din natură şi altul din societate. De pildă, atomul de uraniu ne poate aduce atât binele, întruchipat de marile centrale atomo-electrice, cât şi răul, întruchipat de bombele atomice care pot distruge nu numai oraşe ca Hiroşima şi Nagasaki, ci însăşi planeta. La fel şi libertatea individuală a omului, considerată drept substanța spiritului (Hegel), ea poate fi motor al progresului, dar şi frână a acestuia. Este motor când prezența ei însuflețeşte avântul şi îndrăzneala omului de a inova şi crea. În acest caz, ea este deopotrivă necesară dezvoltării individului şi societății, devenind astfel o valoare fundamentală a existenței umane şi democrației politice. Dar, aceeaşi libertate individuală, necontrolată prin lege, poate veni în contradicție cu interesul general, promovând acțiuni anarhice şi antisociale. „Se poate bucura de libertate naturală – spunea Adam Smith – oricine, atâta timp cât nu încalcă legile dreptății". Şi, pentru a nu încălca aceste legi, statului îi revine „îndatorirea de a supraveghea activitatea particularilor şi de a îndruma spre îndeletniciri cât mai potrivite cu interesul social"[1].

Cu alte cuvinte, părintele economiei politice arăta că libertatea individuală înseamnă a acționa nu după bunul plac, încălcând libertatea celorlalți şi interesele generale ale societății, ci după legile dreptății. Este clar, aşadar, că în funcție de cum respectă sau nu aceste legi, libertatea poate fi un motor sau o frână a progresului social. Aceste exemple, cărora li se pot adăuga nenumărate altele, arată clar că de unde vine binele, vine şi răul. Fiind vorba, aşadar, de un adevăr universal, lui i se supune, inevitabil, şi modelul social-economic şi politic american. Cu deosebirea că la acest adevăr se mai adaugă unul, tot ob-

[1] Adam Smith, *Avuția Națiunilor*, Editura Academiei Republicii Populare Române, Bucureşti, 1965, vol. II, p. 144.

iectiv, dar de natură social-istorică: modul de formare şi dezvoltare statală a Americii ca model capitalist de tip imperialist. Aceasta ar fi paleta surselor cauzale obiective ale criticilor modelului american.

Şi cauzele subiective ale criticilor provin din surse diferite: ignoranță sau cunoaştere ciuntită a realităților, resentimente antiamericane alimentate de invidie şi concurență, prejudecăți sau chiar ură obsesivă promovate de extremişti. După aceste critici, „americanii nu fac decât greşeli, nu comit decât crime, nu rostesc decât aberații şi sunt vinovați de toate eşecurile, de toate nedreptățile, de toate suferințele omenirii”[1]. Avem aici, în plinătatea ei, vocea antiamericanismului internațional care, orbit de ură, nu poate şi nici nu vrea să distingă în experimentul american binele de rău. În fine, seria de cauze subiective îşi mai adaugă una de natură strict psihologică: este reflexul străinătății de respingere a tendințelor de megalomanie, de aroganță şi trufie manifestate de America în relațiile sale internaționale, sub pretext că ea ar fi un pământ al făgăduinței, cu un popor ales, predestinat să conducă lumea. Luând în considerare ambele categorii de surse cauzale, obiective şi subiective, şi punctând deosebirile de rigoare dintre ele în cadrul unei ample analize a fenomenului critic antiamerican, cunoscutul politolog francez Jean-François Revel preciza cu multă îndreptățire că „trebuie să facem distincția între antiamericanism şi critica propriu-zisă. Repet: critica adresată Statelor Unite este legitimă şi necesară, cu condiția de a se baza pe informații exacte vizând abuzurile, greşelile sau excesele existente în chip natural, dar fără a ignora în mod voit deciziile valabile, intervențiile salutare sau bine intenționate, ca şi acțiunile încoronate de succes”[2]. Am invocat aceste idei fiindcă ele reprezintă şi crezul nostru în abordarea critică a modelului american.

Principalele carențe ale modelului american. Analizarea fondului cauzal general care generează criticile adresate modelului american ne arată, aşadar, că acest model, în pofida contribuțiilor de neprețuit la tezaurul de gândire şi experiență, de civilizație şi cultură a umanității, găzduieşte în el şi pete întunecate, care l-au însoțit atât în procesul de zămislire şi naştere, cât şi în evoluțiile sale ulterioare până în zilele noastre. Unele dintre aceste pete întunecate, mai ales din perioadele inițiale, au fost chiar crime şi atrocități de mare amploare, de tipul genocidului, pe care timpul nu a reuşit să le şteargă din memoria istorică a umanității. Alte asemenea pete negre sunt generate de însăşi natura capitalist-imperialistă a SUA, ele făcând parte din însoțitorii permanenți ai istoriei lor. În opinia noastră, cele mai importante carențe ale modelului american şi criticile în care ele se reflectă privesc următoarele fenomene: inegalitățile social-economice; caracterul sălbatic al economiei de piață; violența şi crima organizată; dominația naționalist-imperialistă a SUA în lume; militarizarea economiei; strategia războiului preventiv; tendințele de aroganță ca popor

[1] Jean-François Revel, *Obsesia antiamericană,* Editura Humanitas, Bucureşti, 2002, p. 209.
[2] Idem.

ales şi lider mondial etc. Evident, fiecare din aceste aspecte defective ale modelului american are un conţinut propriu şi implicaţii specifice în funcţie de amploarea şi profunzimea lui.

Existenţa unor mari inegalităţi social-economice în societatea americană

Inegalităţile social-economice reprezintă primul şi cel mai important fenomen defectiv al modelului său. Este primul, fiindcă a venit din trecutul feudal, iar capitalismul american nu numai că nu l-a repudiat, dar, dimpotrivă, l-a preluat din mers, l-a dezvoltat şi restructurat, dându-i faţă capitalistă americană. Şi este cel mai important, fiindcă aceste inegalităţi fac parte din structurile alcătuitoare ale modelului, formând, totodată, temelia a numeroase alte fenomene reprobabile din interiorul societăţii americane.

Conţinutul inegalităţilor rezidă în polarizarea societăţii în bogaţi şi săraci. Dacă bogaţii reprezintă o minoritate a populaţiei, dar stăpânesc marea majoritate a bogăţiilor ţării, săracii, în schimb, reprezintă majoritatea populaţiei şi stăpânesc doar o minoritate a bogăţiilor naţionale. Se ştie că existenţa unei asemenea polarizări a societăţii capitaliste nu constituie un patent al capitalismului american. Ea este proprie oricărui model de capitalism cunoscut de istorie până acum.

Făcând parte din legităţile sale interne cu mare impact asupra echilibrului economic şi social, polarizarea populaţiei în bogaţi şi săraci şi tensiunile generate de aceasta sunt analizate, practic, de toţi marii economişti din trecut şi din prezent. Primele analize ni le oferă chiar părintele economiei politice, Adam Smith. Actualitatea lor ne îndeamnă să le invocăm. „Pretutindeni – remarcă el – unde sunt mari proprietăţi există şi o mare inegalitate de avere. La un singur bogătaş, trebuie să fie cel puţin trei sute de săraci, iar abundenţa de care se bucură cei puţini presupune sărăcia celor mulţi”[1].

Fiind proprie capitalismului, o asemenea polarizare a societăţii, reprezintă, de fapt, tributul plătit de societatea umană pentru progresele sale formidabile faţă de trecut. De ce capitalismul american ar face excepţie de la această legitate? Nu numai că nu face excepţie, dar, dimpotrivă, se dovedeşte mai „harnic” nu doar în materie de progrese, ci şi în amploarea acestei polarizări. Tocmai acest fapt îi conferă caracterul de capitalism mai dur decât în celelalte ţări capitaliste dezvoltate. Apare mai dur în cel puţin două ipostaze: pe de o parte, ca amploare a fenomenului, în sensul că în SUA divizarea societăţii în bogaţi şi săraci este mai puternică decât în celelalte ţări cu regim similar; pe de altă parte, ca mărime a contradicţiei dintre gradul de dezvoltare economică al ţării şi gradul de polarizare a societăţii în bogaţi şi săraci.

---

[1] Adam Smith, *Op. cit.,* p.162.

SUA, deşi au cel mai ridicat nivel de dezvoltare economică, deci şi cel mai mare potenţial de a atenua sărăcia şi inegalităţile din societate au, dimpotrivă, cea mai mare amplitudine a discrepanţei dintre bogaţi şi săraci. Faptele existente în domeniul inegalităţilor social-economice din SUA sunt numeroase şi deseori uimitoare.

Ca aperitiv la această discuţie apelăm la datele privind capitalul fabulos acumulat de cei doi americani aflaţi în topul miliardarilor SUA şi ai lumii. Primul este cazul lui Bill Gates, fondatorul şi preşedintele marii şi vestitei companii Microsoft. În clasamentul miliardarilor lumii contemporane, întocmit în fiecare an de cunoscuta revistă americană FORBES, el ocupă de 11 ani la rând primul loc în SUA şi în lume, cu o avere evaluată în 2004 la 46,5 miliarde dolari.

Ce reprezintă, în fond, această avere? Apreciată în termenii venitului salarial minim pe economia SUA, de 8.017 dolari anual în 2004, averea lui Bill Gates echivalează cu venitul anual a 5,8 milioane de salariaţi din categoria celor mai săraci. Probabil că Adam Smith s-ar răsuci în mormânt dacă ar afla că „la un singur bogătaş” revin nu „trei sute de săraci” cum era pe timpul său în Anglia, ci aproape şase milioane! Iar dacă mutăm comparaţia de la săracii SUA la cei ai ţărilor slab dezvoltate, discrepanţele par incredibile: averea lui Bill Gates din 2004 depăşeşte PIB-ul creat de Nigeria şi Kenya, care însumează împreună circa 45 milioane dolari la o populaţie de cca 160 milioane de locuitori!

Pe locul doi în topul mondial al miliardarilor se situează compatriotul lui Gates, Warren Buffet, preşedintele companiei „Fondul de Investiţii Berkshire Hathway” cu o avere de 44,0 miliarde dolari. Împreună, aceşti doi coloşi financiari, concentrând o avere de peste 90 miliarde dolari, se apropie de PIB produs anual de o ţară ca Egipt cu o populaţie de 65 milioane locuitori. Am apelat, pentru început, la aceste date, fiindcă sunt interesante nu atât pentru caracterul lor fabulos, cât pentru capacitatea de sugestie asupra dimensiunilor naţionale ale fenomenului de polarizare a bogăţiei în SUA. Sugestia însă, deşi importantă, este insuficientă.

Deoarece fenomenul inegalităţilor social-economice are un caracter structural fundamental, fiind astfel de importanţă crucială în aprecierea modelului american, este necesară o imagine a lui mai bine circumscrisă statistic. În acest scop, de utilitate informaţională indispensabilă sunt indicatorii distribuţiei venitului şi avuţiei naţionale între diferitele categorii ale populaţiei.

În ultimul deceniu al secolului abia încheiat, 1/8 din familiile americane deţineau 7/8 din avuţia naţională a ţării. Inegalitatea de avere, în acest caz, exprima un raport de 7:1. Un asemenea raport este însă important, având un caracter eterogen, ascunde extremele celor doi poli: al bogăţiei şi al sărăciei.

Un plus de precizie informaţională ni-l dă următoarea statistică a fenomenului polarizării: 2,5 de milioane de americani aveau venituri, în aceeaşi perioadă, de câte 100 de milioane dolari, rezultând un raport de 40:1. Privită în

timp, dinamica acestui raport arată că bogații devin mai bogați, iar săracii mai săraci. Indicatorii cei mai expresivi ai inegalităților de avere şi venituri din societate sunt: indicele GINI şi Coeficientul Decil.

Folosiți în mod curent în analizele dezvoltării umane a țărilor, aceşti indicatori, deşi aparțin aceleiaşi familii, se disting printr-un conținut propriu. De pildă, indicele GINI, desfăşurat între zero şi o sută, exprimă amploarea inegalităților lor pe ansamblul societății: la punctul zero, el exprimă o stare fără inegalități, iar la punctul o sută, o stare în care inegalitățile sunt la cota lor maximă. În schimb, „Coeficientul Decil" exprimă raportul de venit dintre decilele populației. În cazul nostru, interesează raportul de venit dintre decila cea mai săracă şi decila cea mai bogată a societății americane.

În tabelul nr. 5 sunt prezentate datele disponibile ale celor doi indicatori din statisticile oficiale ale Băncii Mondiale privind situația din SUA, comparativ cu alte țări dezvoltate economic.

Conform indicelui GINI, amploarea inegalităților social-economice din societatea americană contemporană este net superioară celei din celelalte țări capitaliste dezvoltate, cu un coeficient devansatoriu cuprins între 1,1 şi 1,5 ori. Cel mai apropiat de modelul american este cel englez, cu care are cele mai numeroase similarități, încă din naştere. Cele mai mari diferențe apar în raport de modelele italian şi german. Coeficientul decil confirmă aceleaşi constatări, dar din altă perspectivă: discrepanța dintre partea cea mai săracă şi partea cea mai bogată a populației. Sinteza acestei discrepanțe dintre cei doi poli opuşi ne-o dă raportul dintre cele două decile extremale (punctul 2.3. din tabel) şi arată că, în SUA, decila cea mai bogată realizează un venit mediu/locuitor de 16,9 ori superior celui din decila cea mai săracă. Interesante sunt şi comparațiile cu celelalte țări: discrepanța dintre cei doi poli opuşi: al sărăciei şi al bogăției din SUA este mai mare de 3,7 ori decât indicatorul Japoniei şi numai de 1,4 ori decât cel al Angliei. Diferențele față de celelalte țări se încadrează între aceste niveluri.

Datele prezentate în tabelul nr. 5 arată clar că, în comparație cu modelele de capitalism din celelalte țări, modelul american se caracterizează prin existența celei mai puternice divizări a societății între cei doi poli opuşi: bogați şi săraci. Deseori, apologeții modelului american țin să precizeze că săracul american nu se compară cu săracul din celelalte țări, mai ales din țările slab dezvoltate economic, unde sărăcia ucide opt milioane de oameni anual[1]. Faptul este adevărat, însă el nu schimbă datele problemei. În plus, este adevărat doar în comparația cu săracul din țările Lumii a Treia şi a Lumii a Doua (ex-socialiste sau socialiste), nu şi cu cel din familia țărilor capitaliste occidentale.

Tabel nr. 5

[1] Jeffrey D. Sacks, *The End of Poverty,* Editura The Penguin Press, New York, 2005, p.1.

Amploarea inegalităților de venit dintre săraci şi bogați în SUA şi în alte țări capitaliste dezvoltate

Indicatori	SUA	Anglia	Franța	Germania	Italia	Japonia
1. Indicele GINI	40,7	36,8	32,7	30,0	27,3	34,9
2. Coeficientul decil						
2.1. Decila cea mai săracă	1,8	2,3	2,8	3,3	3,5	4,8
2.2. Decila cea mai bogată	30,5	27,0	25,1	23,7	21,8	21,8
2.3. Raportul dintre decile: decila cea mai săracă = 1,0	16,4	11,74	8,96	7,18	6,22	4,54

***Sursa*:** The World Bank 2002, *World Development Indicators*, p. 74-76.

Că inegalitățile social-economice din societatea americană sunt mai ample şi mai tensionate decât în celelalte țări capitaliste dezvoltate este un fapt indiscutabil. Această teză este confirmată de datele comparative internaționale ale indicatorilor muncii: nivelul salariului minim pe economie, costul unitar al forței de muncă şi valoarea adăugată creată de lucrători, prezentate în tabelul nr. 6.

Salariul minim pe economie în SUA, comparativ cu celelalte țări capitaliste dezvoltate ridică două probleme: de dinamică şi de nivel. Sub aspectul dinamicii rezultă că, în perioada celor 15 ani luați în considerare, în SUA, capitaliştii au manifestat reținere în sporirea acestui salariu: creşterea este de numai 1,33 ori față de 2,0-3,2 ori în cazul celorlalte țări.

Ca urmare a acestei dinamici diferite, s-au schimbat şi raporturile de nivel: în perioada primă, 1980-1984 salariul minim în America era depăşit doar de cel din Germania şi Franța, în timp ce, după 15 ani, SUA sunt depăşite de toate celelalte țări prezentate în tabel. O asemenea evoluție devine, în mod necesar, o premisă şi a evoluției celorlalți indicatori privind costurile şi rezultatele muncii salariate. Costul unitar al forței de muncă are o evoluție contradictorie: de la o situație favorabilă capitalismului american, în anii 1980, aproape în toate cazurile (excepție făcând Franța), după 15 ani, s-a trecut la situația de inferioritate aproape față de toate țările atrase în comparație (excepție făcând Anglia).

Tabel nr. 6

Indicatorii salariali ai costurilor şi rezultatelor muncii în SUA comparativ cu alte ţări capitaliste dezvoltate economic

Indicatori	SUA	Germania	Franța	Anglia	Italia	Japonia
1. Ore lucrate săptămânal						
1980-1984	40	41	40	42	...	47
1995-1999	41	40	39	40	32	47
2. Salariul minim pe economie /dolari/an						
1980-1984	6006	6600	6053	3802	3300	3920
1995-1999	8056	13200	12072	8950	11620	12265
3. Costul muncii pe lucrător în manufactură dolari/an						
1980-1984	19103	15708	18488	11406	9955	12308
1995-1999	28907	33226	37834	23843	34859	31687
4. Valoarea adăugată pe lucrător în manufactură dolari/an						
1980-1984	47276	34945	26751	24716	24580	34456
1995-1999	81353	79616	61019	55060	50780	92580
5. Profitul capitalist anual obținut pe:						
5.1. Lucrător în manufactură (4-3)						
1980-1984	28173	19237	8263	13310	14625	22148
1995-1999	52446	46390	23185	31217	15921	60893
5.2. Ora lucrată						
1980-1984	13,5	9,0	4,0	6,1	...	9,1
1995-1999	24,6	22,3	10,4	15,0	9,6	24,9

Sursa: The World Bank, 2002, *World Development Indicators*, p. 64-66.

În fine, raportul se inversează, în favoarea SUA, la indicatorul valorii adăugate create de un lucrător în manufactură, cu o excepție, de această dată, Japonia. Evident, indicatorul cel mai important este reprezentat de câştigul obținut de capitalişti prin valorificarea cheltuielilor cu forța de muncă.

Datele arată că cei mai preocupați de obținerea unor profituri cât mai mari sunt capitaliştii americani. Profitul anual obținut de ei pe un lucrător în manufactură este considerabil mai mare decât în celelalte țări (pct. 5.1.). Fenomenul este prezent în ambele perioade, cu excepția Japoniei în anii 1995-1999. Aceleaşi diferențe se păstrează şi în cazul timpului orar lucrat. Profitul capitaliştilor americani (pct. 5.2. din tabel) înregistrează un nivel superior în comparație cu toate țările europene, iar excepția Japoniei aproape că s-a anulat din cauza timpului lucrat săptămânal mai mare în această țară (47 h) față de SUA (41 h).

O privire sintetică a datelor prezentate ne îngăduie să punctăm cel puțin două concluzii mai revelatoare: a) că, în toate țările, capitaliştii, urmărindu-şi vocația, caută cu îndârjire să obțină profituri cât mai înalte cu putință în funcție de care reglementează şi costurile salariale ale muncii şi b) că această îndârjire, în cazul capitaliştilor americani, este acerbă, ceea ce explică paradoxul că, deşi țara lor este cea mai dezvoltată din lume, salariul minim şi costurile unitare ale muncii pe economie sunt mai mici decât în celelalte țări. Acesta este temeiul care ne îndreptățeşte să apreciem că modelul american este un model de capitalism mai dur.

Acelaşi paradox însă oferă temei unor economişti americani să-şi critice propriul model. De pildă, dorind un capitalism american mai uman şi pornind de la faptul că „inegalitatea şi sărăcia urbană sunt într-adevăr cele două mari probleme ale țărilor dezvoltate şi în special ale Statelor Unite”[1], cunoscutul economist american John Kenneth Galbraith revine deseori asupra convingerii sale că „o țară bogată ca Statele Unite poate garanta oricui un venit minim garantat. Sunt foarte doritor – spune el – să se sacrifice puțina libertate antreprenorială în schimbul unei existențe mai civilizate şi nu cred că efortul este prea mare. Eu cred că noi, în SUA, putem avea un salariu minim substanțial mai mare, fără a face vreun rău creşterii economice”[2]. Fiind un critic al capitalismului american, nu adversar, deci nu pentru înlăturarea lui, ci pentru perfecționarea lui, stăpânii Americii – capitaliştii şi marile corporații – îl laudă pe Galbraith pentru strălucitul său spirit critic şi prestigiu ştiințific, dar ei îşi văd de drum mai departe, singura voce pe care o aud şi de care ascultă fiind vocea concurenței şi a profitului.

---

[1] John Kenneth Galbraith, *Challenges of the New Milenium,* in Finance and Development, publicată de FMI, decembrie 1999, p. 4-5.

[2] Idem.

- **Tendința de fetişizare a banilor**

Fenomen extrem de complex, dar fără manifestări zgomotoase în stradă ca alte neajunsuri ale societății americane, această carență își are sediul în mentalul comportamental al populației, de unde, ca o veritabilă mână invizibilă, domină cu autoritate de demiurg întregul edificiu al vieții individuale şi naționale a americanilor. Şi această carență vine din trecut, având ca strămoş cunoscut „goana după aur” a primilor imigranți europeni sosiți în „Lumea Nouă”.

Această „goană” este prezentă şi astăzi înarmată cu aceeaşi credință mitică în puterea aurului, pe care a exprimat-o şi marele descoperitor al Americii, Cristofor Columb. Sosit pe meleagurile noului continent, el îi scria regelui Spaniei: „Aurul este cel mai prețios bun; cel care îl posedă are tot ceea ce-i trebuie pe această lume, chiar mijloacele de a salva sufletele din purgatoriu”[1]. Crezul lui Columb că banii pot orice, chiar să te salveze din purgatoriu era clar o concepție mitologică. În acelaşi timp însă convingerea privind puterea banilor era curentă în epoca sa, dominată de mercantilişti care identificau avuția cu aurul. Îl menționăm aici pentru prezența sa continuă în istoria SUA până astăzi. Cu deosebirea că, astăzi, la americani, aurul se cheamă dolari, iar goana după dolari, îmbrăcată în haine moderne şi înarmată cu mijloace mai sofisticate, se manifestă mai proaspătă şi mai activă decât oricând.

Calificată drept carență generală a modelului american, tendința de fetişizare a puterii banilor exercită un impact major asupra societății, atât prin prezența ei deteriorantă în mentalul populației ca atare, cât şi ca sursă generatoare a altor numeroase neajunsuri.

În fond, în ce constă, concret, conținutul acestei carențe? La nivelul aparențelor, tendința de fetişizare a banilor se prezintă ca o simplă superstiție. Dincolo de aparențe însă această fetişizare a banilor exprimă aprecierea lor ca valoare fundamentală a modelului american şi deci a întregii vieți individuale şi sociale a americanilor. Indiscutabil, şi alte popoare apreciază importanța banilor în viața lor social-economică şi politică. Este o importanță de prim ordin impusă în mod firesc odată cu apariția şi generalizarea producției şi schimbului de mărfuri în economie şi societate. Se generalizează, altfel spus, şi banii ca mijloc de schimb, devenind astfel condiție indispensabilă existenței oamenilor. Probabil că tocmai această împrejurare îi prilejuia lui Montesquieu (1689-1755) constatarea că „ceea ce odinioară se numea glorie, lauri, trofee, biruințe, coroane, astăzi sunt banii”[2].

În cazul americanilor însă este vorba de ceva mult mai mult decât atât: de o dragoste obsesivă pentru bani, mergând până la idolatrizarea lor. Anghirofilia americanilor este atât de puternică în mentalul lor comportamental, încât a fost remarcat ca un fenomen special şi de marele istoric francez şi scrii-

---

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 61.
[2] Charles Montesquieu, *Caiete. Fragmente de Istorie,* p. 414-415.

tor Alexis Clérel de Tocqueville (1805-1859), primul analist, de anvergură internațională, al modelului şi spiritului american. În cunoscuta şi mult citata sa carte „Despre Democrație în America", în care valorifică rezultatele observării fenomenului american chiar la fața locului, el scria: „Nu cunosc un alt popor pentru care dragostea de bani să joace un rol atât de important în inimile oamenilor". Un popor care nu este decât „o aglomerare de speculanți şi de aventurieri"[1]. Tocqueville constata acest fenomen comportamental la americani în 1840, când mecanismul modelului făcuse doar primii paşi pe calea cristalizării sale. Astăzi însă acest mecanism este deja copt, atingând cotele cele mai înalte.

În acest timp, în viața Americii şi banii au urcat la cote similare, devenind un veritabil cult religios. Există cel puțin trei valențe, ca să folosim un termen din chimie, care definesc natura acestui cult.

Prima valență: dolarii îşi pun pecetea pe toate valorile umane, inclusiv pe gândire şi conştiință. Totul este marfă şi intră astfel în circuitul valorilor de piață, putându-se vinde şi cumpăra, în funcție de profit. Mai mult decât atât, cultul banilor este atât de puternic încuibat în mentalul popular american încât a pătruns chiar şi în fibra intimității celor mai nobile şi afective relații interumane, ca simbol comparativ al admirației. De pildă, o tânără frumoasă este răsfățată de americani cu aprecierea că **este frumoasă**, nu ca o floare sau ca o stea, ci **ca un dolar nou!** În alte părți de lume un asemenea compliment ar provoca zâmbete ironice. La americani însă nu, ei fiind atraşi mental până la absorbție de puterea magică a banilor, ca factum totum.

A doua valență: dolarii se impun în viața socială a oamenilor nu numai ca expresie concentrată a avuției, ci şi ca singura sursă a puterii şi ierarhizării în societate. Valoarea individului în societate este dată, aproape exclusiv, de contul său la bancă.

A treia valență: banii devin regulatorul „contractului social" la toate nivelurile societății: individual, comunitar şi național. Însăşi lăudata democrație americană este de fapt o democrație a banilor: stăpânii lor – bogații – sunt şi stăpânii țării, tot ei fiind şi conducătorii acesteia. Conform Constituției SUA, toți cetățenii au drepturi civice şi politice egale, care privesc şi participarea lor la scrutinul electoral în calitate de alegători sau de aleşi pentru o funcție publică. Ca alegători, toți cetățenii americani sunt egali: ei îşi pot exercita acest drept, fiindcă pentru a vota n-au nevoie de bani să-şi facă publicitate. Pentru funcțiile publice eligibile însă candidații au nevoie de bani mulți, cu atât mai mulți cu cât funcția vizată este mai înaltă. În plus, aceste cheltuieli băneşti cresc continuu. De pildă, dacă în 1971 bugetul de publicitate al senatorilor şi membrilor Camerei Reprezentanților s-a situat la 50 milioane de dolari, în 1988 aceste cheltuieli ajunseseră la 500 miliarde dolari. În 17 ani, cheltuielile amintite au crescut de 10 ori sau cu 14,5% în medie anual. Tot în 1988, bugetul de publicitate mediu

[1] Alexis de Tocqueville, *Despre Democrație în America,* Editura Humanitas, Bucureşti.

pe parlamentar depăşea un milion de dolari. Dar bugetul de publicitate reprezintă doar o parte din cheltuieli.

O altă parte o constituie cheltuielile pentru recompensarea celor care îl votează pe ales. Indiscutabil, **în SUA,** poate mai mult decât la suratele lor occidentale, **dolarul a înlocuit buletinul de vot.** Tot indiscutabil este şi un alt adevăr: că, depinzând de bani, conceptul „Drepturile egale ale cetăţenilor" de a alege sau a fi ales, cu toată sonoritatea sa democratică, reprezintă de fapt o ipocrizie. Căci ipocrizie se cheamă faptul că egalitatea este doar pentru cei bogaţi, o minoritate a populaţiei, în timp ce majoritatea acesteia, fiind săracă şi neavând bani, nu-şi poate exercita dreptul egal. Rezultă, aşadar, că egalitatea în drepturi a cetăţenilor stipulată în Constituţie şi în Declaraţia de Independenţă devine o formală, fiindcă în realitate există inegalitate.

În fine, nu putem încheia acest capitol despre cultul banilor la americani fără a evidenţia încă un fapt cu semnificaţie deosebită pentru modelul american, dar şi pentru criticile care însoţesc acest model. Este vorba despre relaţia dintre bani şi factorul putere al SUA.

Convinsă că banii pot rezolva orice problemă, America foloseşte pe scară largă dolarii pentru cumpărarea instrumentelor esenţiale ale puterii. Acestea sunt cel puţin trei: a) mijloacele de informare în masă, cu scopul de a manipula opinia publică internă şi internaţională; b) mijloacele politice folosite pentru penetrarea frontierelor şi deschiderea economiilor naţionale în faţa expansiunii capitalului american; c) industriile de armament, ca factor de convingere, în ultimă instanţă, când celelalte mijloace ideologice şi diplomatice eşuează.

După o înţeleaptă cugetare, pe care o datorăm lui Fr. Bacon (1561-1626), banul este bun servitor, dar rău stăpân". Americanii s-au conectat la acest adevăr istoric, făcând din dolar stăpânul lor atotputernic, chiar din momentul sosirii lor ca imigranţi în America. O primă manifestare a acestei mentalităţi este cunoscuta „goană după aur", atât de zgomotos glorificată de filmele western. Înlocuind împlinirea spirituală a omului, această goană după aur, azi după dolari, produce o acţiune dizolvantă a umanului din om, marginalizând valorile sale etice şi estetice.

Se pare însă că acest neajuns este văzut, mai degrabă, de criticii modelului american decât de americanii înşişi. O dovadă generală existentă în acest sens constă în crezul lor permanent în atotputernicia banilor de a rezolva orice problemă de viaţă internă şi internaţională, inclusiv conflictele războinice ale SUA cu alte ţări. De pildă, folosind dolarii ca armă de luptă, deseori cu succes, SUA au cumpărat întinse teritorii (Louisiana şi Alaska), au schimbat regimuri politice antiamericane în America Centrală şi de Sud, au stopat extinderea comunismului sovietic şi chinez în lume, mai ales în Europa Occidentală prin Planul Marshall, iar în Asia de Sud-Est prin intervenţiile în Coreea şi Taiwan, ajută Israelul, ca vârf de lance occidentală, în încurcatele iţe ale Orientului Mijlociu, au ajutat talibanii afgani în lupta contra Uniunii Sovietice şi pe Saddam Hussein

în lupta contra Iranului. În fine, astăzi, aceiaşi bani sunt folosiți în lupta contra terorismului internațional antioccidental, mai ales, antiimperialismului american. Sume mari de bani sunt oferite drept recompensă pentru prinderea conducătorilor teroriştilor: câte 25 de milioane de dolari au fost prevăzuți pentru prinderea lui Saddam Hussein (deja prins şi întemnițat), a lui Osama Ben Laden, conducătorul organizației Al-Qaeda, a lui Abu Musab al-Zarkawi etc. Tendința americanilor de fetişizare a banilor reprezintă un rău nu numai prin existența ei ca atare, ci şi prin implicațiile deteriorante în viața social-economică şi politică a Americii. Între aceste urmări, un puternic caracter dezagregant al socialului îl au drogurile şi violența, infracționalitatea şi crima organizată, corupția şi speculațiile, delicvența juvenilă şi sinuciderile, producția de armament, prostituția şi traficul de carne vie.

- **Piața drogurilor. Violența şi criminalitatea**
  Piața drogurilor

Consumul de droguri reprezintă unul dintre cele mai agresive rele care însoțesc modelul american, ajungând astăzi un adevărat flagel național. Cauzele acestui fenomen sunt diferite. Între acestea însă cea mai importantă constă în **pierderea sensului vieții:** la cei bogați, din motive de huzur şi parazitism, iar la cei săraci, din cauze de şomaj şi excluziune socială. Cu o frecvență, mai ales în rândul tineretului, acest consum cunoaşte dimensiuni alarmante. De pildă, în deceniul trecut, statisticile înregistrau: 3 milioane de consumatori cronici şi alte 20 milioane consumatori ocazionali[1]. Există, fără îndoială, un front larg de luptă antidrog, pentru eradicarea acestui veritabil flagel național. Însă, tot timpul, această luptă este depăşită de cealaltă luptă, cea pentru extinderea folosirii drogurilor. În spatele acesteia din urmă, lupta constă în bani, a căror atracție diabolică se dovedeşte mai puternică decât orice moralitate care însuflețeşte preocupările profund umane pentru păstrarea sănătății fizice şi psihice a națiunii, mai ales a tineretului. Din cauza banului, nu de puține ori, cei care luptă oficial împotriva drogurilor sunt, în subteran şi susținătorii folosirii acestora. Având în spatele său banul, lupta prorog câştigă mereu în confruntarea cu lupta antidrog. Aceasta explică de ce piața drogurilor cunoaşte o tendință de creştere continuă, ajungând astăzi o adevărată industrie, cu o cifră de afaceri egală cu aceea a industriei producătoare de maşini sau a industriei oțelului. Grave consecințe morbide însoțesc piața drogurilor. Ele afectează profund viața biologică şi socială a unei părți din populație, încheiate deseori cu degradarea fizică şi mentală a drogaților, cu delicvență juvenilă şi sinucideri, cu prostituție şi trafic de carne vie, spălare de bani etc. De pildă, în materie de delicvență juvenilă, crime şi sinucideri, SUA, în tandem cu Suedia, ocupă primul loc în topul mondial. La New York, are loc un asasinat la 4 ore, un viol la 3 ore, o infracțiune la 30 de secunde. Să reținem că marele oraş New

---

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 17.

York ocupă doar locul al 10-lea în topul oraşelor americane în domeniul infracționalității. Cartierele marilor oraşe americane colcăie de delicvență şi violență, de prostituție şi copii ai străzii care fac copii etc.

În general, crima în rândul adolescenților este a treia cauză de deces după accidente şi cancer. Toate aceste fapte, departe de a fi doar simple infracțiuni, acționează ca factori nu numai de tensiune şi dezechilibru în întreaga economie şi societate americană, ci şi de depreciere a imaginii țării în străinătate. Indiscutabil, SUA sunt nu numai țara cea mai bogată din lumea contemporană, cu un înalt nivel de civilizație şi cultură, dar, paradoxal, şi una dintre cele mai poluate cu droguri şi criminalitate.

Violența şi criminalitatea

Cu o prezență inițială masivă la formarea modelului american, chiar înainte de independența din imperiul englez, violența avea să se regăsească în întregul viitor al țării, până în zilele noastre, atât pe plan intern, sub diverse forme de infracționalitate şi crimă, anarhică sau organizată, de tip mafiot, cât şi pe plan internațional, ca însoțitoare a expansiunii imperialiste a SUA. Şi aici violența îmbracă diverse forme: războaie, intervenții militare, sprijinirea cu bani sau armament a unor puciuri proamericane, bombardamente punitive sau preventive etc. În formele sale inițiale, forme care au lăsat urme în istoria SUA şi a umanității, violența s-a folosit pe scară mare, practic, pe scară națională, cel puțin în trei domenii: a) exterminarea în masă a populației autohtone, amerindiană; b) continuarea sclaviei încă un secol după Declarația de Independență, până în 1865 şi c) apartheidul şi discriminarea rasială în viața civilă şi politică a țării. Timpul a trecut de atunci, povara amintirilor însă nu! Nu, fiindcă urmele produse de aceste atrocități se resimt şi astăzi ca părți din însăşi matricea genetică a modelului american. Violența inițială, apreciată deseori, după modelul biblic, ca un fel de păcat originar al Americii, se referă la comportamentul coloniştilor europeni, mai ales al celor anglo-saxoni, care le-au succedat spaniolilor, în raporturile lor atât cu indienii, cât şi cu negrii ca sclavi sau liberi, dar excluşi, practic, din viața politică şi socială. În raporturile lor cu amerindienii, coloniştii europeni, mai bine înarmați, au dus un sângeros război de cucerire şi de exterminare în masă. Reprezentând categoric una din petele cele mai întunecate ale formării modelului american, acest fapt istoric are, din păcate, puternice ecouri şi astăzi. Cauza exterminării indienilor a fost acapararea prin forță a pământurilor ocupate de ei din moşi strămoşi, deşi, deseori, s-a invocat ca justificare morală motivul autoapărării, ca şi cum indienii i-au invadat pe coloniştii europeni, şi nu invers. Iată câteva date semnificative ale fenomenului: din circa 10 milioane de indieni autohtoni existenți inițial, astăzi mai există doar 200 de mii. La început, pe la mijlocul secolului al XVIII-lea, indienii au fost împinşi în munții Alegani sau exterminați. Între 1800 şi 1835, cei care au supraviețuit războaielor au fost mutați dincolo de Mississippi, pentru ca după aceea, o dată cu începerea marilor construcții de căi ferate, să fie deportați în statele

din vest, strânşi în rezervații, un fel de gulaguri ale Rusiei staliniste. Rezistența indienilor în fața acaparării, prin forța armelor, a pământurilor lor se încheie prin masacrarea lor, în 1890, la Wounded Knee. Două precizări sunt necesare în legătură cu acest fenomen. În primul rând, exterminarea amerindienilor nu este o excepție a istoriei: toate imperiile din toate timpurile, ocupând teritorii străine, au procedat la exterminarea masivă a populației autohtone. Evident, această împrejurare explică, nu justifică faptul ca atare şi, în consecință, nu-i şterge caracterul de crimă contra umanității. În al doilea rând, această crimă cu dimensiune de genocid, nu este doar un fapt al trecutului. Istoria nu-l uită, nici nu poate să-l uite, pentru că asemenea crime, cu alte motivații şi justificări, se întâlnesc şi astăzi în politica externă a SUA. Avem în vedere şirul de războaie, intervenții sau bombardamente punitive, soldate cu milioane de pierderi de vieți nevinovate în multe colțuri ale lumii. Numai aventura din Vietnam, pentru a opri ofensiva nordului comunist asupra sudului, a costat uciderea a 4 milioane de vietnamezi nevinovați[1].

Sclavagismul, o altă pată neagră inițială a modelului american, s-a menținut până în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, deşi în restul lumii a fost abolit cu multe secole înainte, iar de la vestita „Declarație de Independență a Statelor Unite”, din 4 iulie 1778, trecuse aproape un secol! Pentru abolirea lui a fost nevoie de cinci ani de război civil între Nord şi Sud, între 1861 şi 1865. Sclavajul, considerat până atunci o „instituție privată” a fost înlăturat, dar a fost înlocuit cu o puternică discriminare rasială: foştii sclavi, negrii, care asigurau funcționarea plantațiilor din Sud, au devenit liberi de sclavie, dar şi liberi şi de drepturile elementare politice, civile şi umane, în general. De pildă, foştii sclavi eliberați nu aveau dreptul la o cotă de teren cultivabil ca albii. Lipsiți de acest mijloc vital al unei existențe independente, ei au fost nevoiți să-şi continue robia anterioară. De asemenea, ei nu aveau acces la funcții politice, iar segregarea rasială îi lipsea de drepturile civile. La aceasta se adaugă şi acțiunea de teroare şi asasinate ale organizațiilor terorist-rasiste, de tipul Ku Klux Klan, îndreptate împotriva accesului negrilor în viața politică şi civilă. Şi această pată neagră inițială a modelului american, pentru înlăturarea căreia Martin Luther King a plătit cu viața, continuă să se facă simțită şi în zilele noastre. Este adevărat că, în unele activități sociale, ca cele militare, sportive sau muzicale, aducătoare de bani mulți şi glorie națională, discriminările practic au dispărut sau au fost reduse la tăcere. În general însă mediul social şi politic american n-a fost curățat încă de ingredientele discriminărilor rasiale. Ele se mai mențin, nu atât în manifestările stradale, cât, mai ales, în formele mai sofisticate ale ştiinței. Este cazul marilor dispute din domeniul geneticii umane, prin care unii savanți albi, pornind de la zestrea comparativă de gene a celor două rase, au descoperit că rasa neagră ar fi genetic inferioară celei albe. Bineînțeles, că şi cercetătorii de culoare nu stau cu brațele încrucişate, demonstrând, tot ştiințific,

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 20,44.

dar şi practic, cu exemple din sport şi alte activităţi umane, că teoria superiorităţii rasei albe este o aberaţie ştiinţifică şi diversiune ideologică.

Încheiem criticile privind soarta indienilor şi a negrilor americani, revenind la Declaraţia de Independenţă a Statelor Unite (adoptată la 4 iulie 1776) care, încă din primele sale articole, proclama solemn că „Toţi oamenii sunt egali din naştere; ei sunt înzestraţi de Creator cu anumite drepturi inalienabile: dreptul la viaţă, la libertate şi la năzuinţa spre fericire”. Privind realităţile sociale americane, atât anterioare, cât şi ulterioare independenţei, rezultă că principiile profund umane cuprinse în declaraţie au fost proclamate anume pentru albi, nu şi pentru indieni şi negri, care au fost lipsiţi şi de egalităţi şi de dreptul inalienabil la viaţă, libertate şi fericire. Excluderea lor din categoria „Toţi oamenii” a oferit motiv criticilor antiamericani să aprecieze „Declaraţia de Independenţă a Statelor Unite” drept un exemplu frapant de ipocrizie americană[1].

- **Industria de armament – între malefic şi benefic**

Indiscutabil, un alt mare capitol de acuze şi critici făcute modelului american se concentrează asupra producţiei de armament şi a rolului său în ascensiunea puterii imperialiste a SUA. În esenţă, aceste acuze şi critici atribuie producţiei amintite un rol malefic, pornind de la anumite premise.

Prima premisă: se ştie că toate ţările lumii au nevoie, pentru a-şi asigura securitatea naţională, nu numai de o armată, ci şi de organizarea, în cadrul complexului economic, a unei ramuri industriale producătoare de armament necesar înzestrării armatei. O asemenea industrie de apărare naţională este benefică. În cazul SUA însă criticile se referă nu la faptul că au şi ele, ca orice ţară, o asemenea industrie, ci la cauzele care depăşesc această motivaţie, fiind de cu totul altă natură, anume de natură războinică.

A doua premisă: Statele Unite ale Americii sunt o ţară, dar nu una oarecare, ci una de natură imperialistă. Or, toate puterile imperialiste cunoscute în istorie au avut, ca element de forţă, şi o puternică producţie de armament. De ce SUA ar face excepţie? Fiind o putere imperialistă şi SUA sunt de neconceput fără o producţie naţională de armament, ca parte constituentă a puterii sale militare de talie mondială.

A treia premisă: industria de armament americană a avut şi continuă să aibă două funcţii esenţiale: pe de o parte este contribuţia ei la creşterea economică şi la apărarea naţională a ţării, o funcţie indiscutabil benefică; pe de altă parte, este contribuţia ei la expansiunea imperialistă a SUA, o funcţie malefică, pe care criticii antiamericani o consideră ca atare. Cu alte cuvinte, dezvoltarea industriei de armament a SUA a reprezentat, dintotdeauna, o locomotivă a afirmării lor naţionale şi internaţionale, plină de mijloace de război.

---

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 22.

Momente stimulative

Actuala industrie de armament americană este cea mai mare şi mai modernă din lume. A spune că reprezintă, practic, jumătăți din indicatorul mondial al acestei ramuri nu este deloc o exagerare. Dimpotrivă, este o apreciere exactă. Ea n-a apărut din senin. A venit pe umerii trecutului, istoria ei împletindu-se organic cu istoria afirmării SUA ca putere imperialistă. Ca urmare, formarea şi dezvoltarea industriei de război americane a fost puternic stimulată nu numai de marile profituri, deseori fabuloase, pe care le presupune comerțul internațional cu arme şi materiale de război, mai ales moderne, ci şi de o serie de momente istorice care au marcat treptele ascensiunii puterii imperialiste a SUA. Implicând războaie şi dese intervenții armate în alte țări, aceste momente au creat de fiecare dată noi impulsuri pentru dezvoltarea industriei de armament americane.

Primul moment constă în expansiunea regională panamericană a SUA. Neavând de la început suficientă putere pentru expansiunea mondială, SUA s-au mulțumit să se limiteze la spațiul panamerican. Secolul al XIX-lea devenea astfel secolul panamerican al SUA, în timp ce secolul următor, al XX-lea, avea să devină secolul mondial al SUA.

În secolul al XIX-lea, pentru a cuceri sau a controla spațiul panamerican, tânărul stat federativ american a luptat simultan sau în succesiune pe trei fronturi: a) contra indienilor autohtoni, pentru cucerirea marelui Nord-Vest; b) contra popoarelor de la sud (America Centrală şi Caraibe) şi c) contra europenilor (spanioli, portughezi şi englezi), pentru eliminarea lor din spațiul panamerican. Aşadar, timp de un secol, practic până la Primul Război Mondial, SUA n-au avut nici un moment de linişte, ele tulburând continuu viața popoarelor din zonă, făcând războaie pentru cucerirea a noi teritorii. O asemenea tendință îi prilejuia lui Simon Bolivar, marele erou al revoluției antispaniole a Americii Latine, din 1819, să afirme că „Statele Unite erau destinate să tulbure şi să acapareze continentul în numele libertății”[1]. Evidențiind tendința expansiunii teritoriale a SUA în numele libertății, Simon Bolivar punctează astfel două din atributele definitorii ale modelului american, prezente până în zilele noastre. Simultan cu îndelungatul război contra indienilor autohtoni şi extinderea teritorială a țării către Nord-Vest până la Pacific, SUA s-au războit, de asemenea, cu Mexicul (1845-1848), căruia i-au acaparat cam jumătate din teritoriu (Texas în 1845, Arizona şi New Mexico în 1846-1848), cuceresc Hawai, şi după un alt război mare, hispano-american (1893-1898), au cucerit Porto-Rico, Guam şi Filipine. În afară de aceste invazii mari, SUA au operat, de asemenea, numeroase intervenții armate şi ocupări temporare în Cuba, Nicaragua, Haiti, Republica Dominicană, Panama. Momentul expansiunii regionale panamericane are o triplă semnificație istorică: extinderea teritorială a țării prin cuceriri, dezvoltarea

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 23.

puternică a producției naționale de armament şi creşterea puterii generale a SUA, făcând-o aptă să treacă de la expansiunea panamericană la cea mondială.

Al doilea moment istoric este creat de Primul Război Mondial şi de perioada interbelică. SUA au participat la război de partea Antantei[1]. Nu de la început, din 1914, ci mai târziu, din 4 aprilie 1917. Participarea însă a fost hotărâtoare pentru învingerea adversarilor: Germania şi celelalte două imperii seculare mari, austro-ungar şi cel otoman.

Totodată, ele au desfăşurat acțiuni militare şi într-o serie de țări americane: Mexic, Cuba, Haiti etc. Luptând pe două fronturi – european şi american – şi, în plus, ajutându-şi aliații europeni, angajați în război din 1914, cu armament, SUA au trebuit să-şi dezvolte în forță industria de armament, transformându-şi practic economia națională într-o economie de război. Prin participarea la acest război (1917-1918) şi contribuția ei decisivă la înfrângerea adversarilor, puterea imperialistă americană şi-a deschis drumul spre expansiunea mondială.

Al treilea moment este creat de perioada interbelică. Îl menționăm dintr-o îndoită relevanță istorică. Pe de o parte, pentru că, acum, SUA depăşesc stadiul de putere regională panamericană şi ating nivelul de primă putere mondială. În felul acesta ele ies definitiv din cunoscutul izolaționism anterior, antieuropean, o tradiție conservatoare mai veche, lansată de doctrina Monroe care proclama: „Europenilor bătrânul continent, americanilor, noul!".

Punând capăt acestui izolaționism, Statele Unite pătrund în inima Europei şi chiar dincolo de ea, în inima lumii întregi, marcând astfel o adevărată mutație în creşterea puterii lor imperialiste. Reflectând această ascensiune, industria de armament americană a devenit şi ea cea mai puternică şi prosperă din lume.

Pe de altă parte, tot în această perioadă, SUA, ieşind întărite din război, au contribuit la refacerea potențialului economic şi militar al țărilor europene, istovite de efortul făcut în timpul războiului. În aceste condiții, industria de armament americană, stimulată puternic de marile sale exporturi în Europa, cunoaşte o dezvoltare fără precedent. Cum banii n-au miros, de aceste exporturi a beneficiat şi fosta adversară, Germania.

Dorind să-şi depăşească umilința suferită prin înfrângerea în război şi prin clauzele tratatelor de pace, ea s-a grăbit să-şi revitalizeze economia şi industria de armament. În acest scop, a profitat masiv de exporturile americane de armament: în mod direct, în întreaga perioadă interbelică, inclusiv în peri-

[1] Decizia de intrare în război contra Germaniei se pare că s-a datorat inițiativei acesteia de a stabili o alianță cu Mexicul contra S.U.A., promițându-i să-şi recupereze teritoriile acaparate de S.U.A. în 1845-1848, Texas, Arizona şi New-Mexico, în suprafață de 1.302.239 km^2.

oada hitleristă şi, indirect, în timpul războiului, prin intermediul Suediei neutre care, având acest statut, putea face comerț şi cu SUA şi cu Germania.

Criticile antiamericane nu scapă prilejul să aprecieze că exporturile americane de armament în Germania interbelică, participând la refacerea industriei militare a acesteia, au contribuit astfel la pregătirea ei pentru declanşarea celui de-al Doilea Război Mondial.

Al patrulea moment şi cel mai important pentru istoria SUA şi universală, dar şi pentru producția de armament american**,** îl reprezintă **participarea lor**, în calitate de vioara întâia, **la al Doilea Război Mondial** şi, în continuare, **la lungul şi costisitorul Război Rece.**

În tot acest timp, de peste o jumătate de secol (1946-1990), industria de armament americană, sprijinită pe mari programe şi comenzi de stat, a cunoscut o dezvoltare şi modernizare fără precedent în istorie, devenind astfel aptă să satisfacă enormele cerințe ale strategiei militare, a SUA şi a aliaților occidentali, de purtare a Războiului Rece la scară mondială. Este vorba despre următoarele obiective strategice:

i) Înzestrarea cu armamentul necesar a forțelor militare proprii, formate din circa două milioane de militari, din care peste jumătate instalați în străinătate pe toate continentele;

j) Organizarea şi dotarea bazelor militare din străinătate, prezente, practic, în toate colțurile lumii, cu o densitate mai mare în Europa şi Asia;

k) Ajutorarea cu armament a Israelului, Coreei de Sud, Taiwanului şi altor aliați angajați în lupta anticomunistă;

l) Realizarea de intervenții armate (în Coreea, China insulară, Vietnam, Timorul Oriental, Kuweit, America Centrală şi de Sud, Somalia, Afganistan, Irak etc.);

m) Organizarea unor pacte (alianțe) militare internaționale: NATO (Organizația Tratatului Nord-Atlantic, 1949); ANZUS (Organizația Pacificului de Sud, 1951); SEATO (Organizația Tratatului Asiei de Sud-Est, 1954); CENTO (Organizația Tratatului Central, 1958); P.I. (Pactul Interamerican, 1947); OSA (Organizația Statelor Americane, 1948); Carta de la Punta del Este (1961) etc.

În fine, **un ultim moment,** apărut după 1990, **îl reprezintă Războiul Terorist** dus de anumite grupări şi organizații specializate în acest gen de lupte, cu sprijinul unor state. Cauzele acestui război au motivații mai ales politico-religioase, focarul său fiind lumea islamică; el n-are front de luptă clasic, dar poate fi prezent pretutindeni; orientarea lui este anticapitalistă în general şi antiimperialist-americană în special.

Reacția de apărare a SUA şi a aliaților săi implică forțe de luptă antitero, tot pretutindeni în lume, dar cu o concentrare masivă asupra focarului acestui

terorism – statele islamice, mai ales Afganistanul şi Irakul. Războiul contra lor se încadrează în această ordine de idei.

Toate aceste momente istorice, care au marcat ascensiunea puterii imperialiste a SUA au făcut din economia americană, practic, o economie de război, iar din industria de armament – aptă să producă arme atomice, rachete intercontinentale, sateliți de comunicație şi de spionaj internațional etc. -, unul dintre cele mai redutabile motoare ale dezvoltării economice naționale şi internaționale ale SUA.

- **SUA îşi produc anume inamici dacă nu-i au?**

Criticii modelului american sunt de părere că SUA, pentru a-şi stimula economia de război ca factor de creştere economică, nu ezită să-şi creeze anume chiar şi inamici. Povestea acestora reprezintă un alt cap de acuzare a tendințelor războinice ale SUA. Întrucât toate imperiile cunoscute în istorie, pentru a-şi realiza expansiunea, şi-au creat inamici care urmau să fie ocupați şi supuşi, de ce SUA ar fi excepție? Că nu sunt, ne-o mărturisesc, fără echivoc, chiar conducătorii SUA. De pildă, Thomas Jefferson (1743-1826), filosof, ideolog şi coautor principal al „Declarației pentru Independență a Statelor Unite”, din 1776, şi preşedinte al SUA între 1801 şi 1809, aprecia Confederația americană, încă din primele sale decenii de existență, ca fiind „cuibul din care toată America de Nord şi cea de Sud urmau să fie populate”. În vederea acestei „populări”, „era bine, spunea el, ca partea de Sud să rămână în mâna spaniolilor până când „populația noastră va fi destul de puternică pentru a le-o putea smulge bucată cu bucată”[1].

Este clar, aşadar, că realizând expansiunea panamericană şi „smulgând bucată cu bucată” teritoriile altora fără să fie agresori, SUA îşi creau, astfel, inamici pentru a-i ocupa şi supune. Aceasta, pe de o parte. Pe de altă parte, toate imperiile, creându-şi inamici pentru a-i ocupa şi supune au invocat, ca justificare, o cauză frumoasă, aparent umană. În realitate însă adevărata cauză, ascunsă în spatele ipocriziei constă în tendința de acaparare de noi teritorii şi bogății prin forța armelor. Şi în acest caz, SUA nu sunt o excepție, chiar dacă argumentul folosit sună altfel decât la predecesori. De pildă, spaniolii şi-au realizat expansiunea şi imperiul în numele evanghelizării păgânilor. În realitate însă cauza determinantă a fost aurul. Englezii şi-au creat imensul lor imperiu în numele unei misiuni, chipurile, de civilizare a popoarelor primitive. Rusia țaristă a acționat în numele apărării creştinătății şi panslavismului, iar Rusia Sovietică a apelat la lozinca eliberării popoarelor de exploatarea capitalistă. În schimb, America şi-a „tulburat” popoarele vecine şi de mai departe în numele libertății şi democrației.

Acest principiu, profund uman, a însoțit tot timpul istoria SUA, fiind valabil şi astăzi. Ne confirmă acest fapt chiar preşedintele G. Bush Jr. când spune

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.,* p. 23.

că „America, pentru că iubeşte pacea, va acționa şi se va sacrifica întotdeauna pentru expansiunea libertății”. Şi, adaugă el, „America urmăreşte să se extindă nu în privința granițelor țării, ci pe tărâmul libertății”. Dar, cum în lume există multe țări cu regimuri totalitare în care libertatea omului este sugrumată, este de presupus că America va „smulge bucată cu bucată” la rând toate țările de sub ocupația acestor regimuri pentru a le reda libertatea.

Inamicii însă America îi are şi fără efortul de a-i crea anume. Îi are prin faptul că este ceea ce este: țara cea mai bogată şi cea mai puternică din lume; de peste un secol liderul şi jandarmul capitalismului; după 1990, singura superputere imperialistă care-şi extinde expansiunea la scara mapamondului; liderul lumii contemporane în toate domeniile puterii economice, tehnologice, militare şi culturale. În aceste condiții, devin potențialii inamici ai Americii, unii care, din motive ideologice sunt anticapitalişti şi antiimperialişti, alții care nu vor ca resursele şi piața lor națională să cadă pradă invaziei capitalului american, în fine, o a treia categorie o formează cei care, din motive de invidie, fiind puteri mai mici şi mai slabe, sau cu prestigiul de altădată eclipsat, nu suportă mărirea puterii şi prestigiului Americii.

Primul şi cel mai important şi înverşunat adversar al Americii în secolul al XX-lea a fost comunismul, reprezentat de Rusia sovietică din 1917, iar apoi, după 1947 şi de China, împreună cu sateliții lor europeni, asiatici şi din alte părți ale lumii. Deşi, teoretic, comunismul este un adversar de moarte al capitalismului, deci şi a celui american, în 1939 a apărut un alt adversar, necomunist, dar mai periculos – nazismul german, fascismul italian şi militarismul japonez – , care au declanşat al Doilea Război Mondial, obligând SUA să se alieze cu duşmanul lor de moarte, Uniunea Sovietică. Aşa este în viață: de nevoie te faci frate şi cu dracul, până treci puntea. Dar, neuitându-şi misiunea istorică, aliata şi „marea prietenă” din timpul războiului antihitlerist, Uniunea Sovietică, şi-a reluat, imediat după încheierea conflictului, şi anume chiar din 1946-1947, rolul de duşman global al SUA. Cum, de altfel, au făcut şi SUA față de URSS. Ambele puteri mondiale, asumându-şi rolul de jandarm al regimurilor lor politice – capitalism şi, respectiv, comunism – parcă abia aşteptau încheierea războiului antihitlerist ca să-şi arate adversitatea ireconciliabilă şi să declanşeze războiul între ele. Au demarat printr-o vastă acțiune ideologică de diabolizare reciprocă, urmată de o cursă înnebunitoare a înarmărilor, fiecare dintre ele având convingerea că-i predestinată să fie groparul celeilalte. Odată încheiat acest episod, au apărut pe primul plan alți inamici potențiali sau activați. Din această categorie fac parte mişcările naționaliste antiamericane, mai ales cele ajunse la putere. Pe primul loc se situează clar fundamentalismul islamic, autorul actualului război terorist antioccidental, în special antiamerican.

- **Planul „Vulturilor” de la Washington şi Pax Americana**

În cazul SUA, traseul lor politic postbelic, în perioada Războiului Rece, a urmărit două obiective strategice mari: a) izolarea, îngrădirea şi, în final, îngro-

parea comunismului şi b) reabilitarea capitalismului pe imensele teritorii pierdute în timpul celor două războaie mondiale. Acest traseu a fost stabilit încă din 1946-1947 de un proiect strategic de securitate națională a SUA, numit „National Security Council Memorandum 68 (NSC.68)" şi cunoscut sub denumirea conspirativă de „Planul Vulturilor". Îl invocăm fiindcă ideile şi principiile sale fundamentale se regăsesc dezvoltate şi adoptate şi în actualele planuri ale „vulturilor" de la Casa Albă, care definesc orientările în politica externă a SUA. Planul „Vulturilor" a fost opera durilor de la Washington, sub conducerea lui Paul Nitze, adus în fruntea lui „State Departament Planning Staff" în calitate de „Vultur" în locul predecesorului său George Kennan, considerat un „porumbel". „Vulturul" Nitze a fost contactat, practic, de toți preşedinții postbelici ai SUA până la George Bush Jr. Prin 1946-1947, când SUA dețineau monopolul asupra armei nucleare, a fost solicitat de Dean Acheson, secretar de stat, să elaboreze „un studiu pentru a şti dacă Statele Unite ar putea stabili o **Pax Americana** în lume cu ajutorul acestui monopol nuclear"[1]. Rezultatul studiului a făcut obiectul memorandumului amintit, care prevedea că pentru a ajunge la **Pax Americana** era nevoie de înlăturarea amenințărilor la adresa SUA. Cea mai mare amenințare venea din partea Uniunii Sovietice, fiind considerată „Imperiul Răului" şi primul inamic al SUA. Era primul, atât prin puterea ei economică şi militară efectivă, considerabil mai reduse decât ale SUA, cât prin puterea sa de „contaminare" ideologică, periclitând astfel supraviețuirea ordinii capitaliste. Reflectând acest pericol major, NSC 68 preciza că Uniunea Sovietică „amenința nu numai Republica noastră, ci însăşi civilizația. Asaltul împotriva instituțiilor lumii libere este universal şi ne impune, în propriul nostru interes, responsabilitatea de a exercita un *leadership mondial*".

Dând curs acestor convingeri, SUA, pentru a stopa extinderea „Imperiului Răului", au adoptat un set de acțiuni, dintre care, mai importante au fost:

a) ajutorarea urgentă a țărilor capitaliste vest-europene prin vestitul „Plan Marshall", cerându-le, în mod expres, să elimine comuniştii de la putere (în Franța, Belgia şi Italia);

b) intervenția în revoluția chineză, ajutând forțele gomindaniste, în anii 1947-1959, să instaureze statul pe insula Taiwan, rupând astfel China în două;

c) intervenția în războiul din Coreea (1950-1952), rupând-o şi pe aceasta în două prin crearea statală a Coreei de Sud;

d) încheierea unor pacte şi alianțe militare de orientare anticomunistă;

e) intervenția cu război timp de 10 ani în Vietnam, fără însă a reuşi să rupă în două şi această țară;

---

[1] Jim Hoagland, editorialist la Washington Post, comunicare la Reuniunea internațională găzduită de Senatul francez la Paris, cu tema „*Le Défi Americaine. Menace ou atout pour la construction européenne*", Editura Economică, Franța, Paris, 1998, p.17-18.

f) intervenția directă militară sau indirectă, cu bani, sprijinind forțe şi regimuri proamericane din America Centrală şi de Sud;

g) escaladarea continuă a cursei înarmării, mai ales sub Reagan, forțându-şi adversarul la acelaşi efort financiar, care, neputând să-l mai facă, a ajuns la implozie. SUA au câştigat Războiul Rece şi îşi continuă expansiunea peste tot în lume, inclusiv în fosta grădină a imperiului sovietic.

După căderea comunismului şi a Uniunii Sovietice, „Vulturii" de la Casa Albă au continuat să promoveze linia dură a SUA în politica externă. Astăzi, aceşti vulturi sunt reprezentați chiar de preşedintele George Bush Jr., venit din mediul petrolier, împreună cu vicepreşedintele său Dick Chenney, cu Donald Rumsfeld, ministrul Apărării etc. Au fost proiectate alte „Planuri ale Vulturilor", care au stat la baza bombardamentelor distrugătoare din Iugoslavia şi din alte țări, precum şi la baza războaielor din Afganistan şi din Irak şi, în perspectivă, poate şi în Iran. Această linie dură a creat deja animozități şi stări conflictuale, cu reflexe, din exterior, de reținere sau chiar de respingere a ei. Asemenea reacții vin din partea ONU, a unor țări europene occidentale – Franța, Germania şi Belgia –, cărora li se adaugă Rusia şi China, fără a mai vorbi de neastâmpărul antiamerican din Orientul Mijlociu. America însă merge înainte, considerându-se îndreptățită să nu țină seama de aceste critici şi reacții. „La un moment dat – aprecia preşedintele Bush, referindu-se la aceste critici –, putem să rămânem singuri. Din partea mea este în regulă". „Este în regulă", pentru că se bazează pe enorma putere economică, tehnologică şi militară de care dispune SUA. Un rol aparte în definirea acestei puteri revine, fără îndoială, industriei de război, importantă nu numai ca factor de putere în sine, ci şi prin capacitatea ei de antrenare a economiei. Când economia americană este criticată ca fiind o **economie de război** se au în vedere ambele aspecte. Întrucât această problemă este de mare interes ştiințific pe planul teoriei şi modelului creşterii economice, dar, în acelaşi timp, este de mare interes politic şi pentru actuala ordine mondială dominată de liderul său Statele Unite, ea devine obiectul unor ample dezbateri critice internaționale. Cu un asemenea prilej[1], un cunoscut politolog şi ziarist american, editorialist la marele cotidian Washington Post, Jim Hoagland, luând poziție împotriva criticilor antiamericane, dezvoltă o serie de teze, a căror invocare este utilă aici pentru a cunoaşte atât conținutul acestor critici, cât şi critica criticilor.

Prima şi cea mai importantă teză a lui Hoagland constă în aprecierea că predominanța mondială a economiei americane s-a produs la aproape „şapte ani de la sfârşitul Războiului Rece" şi că, în consecință, faptul ar demonstra că

---

[1] Este vorba de reuniunea ştiințifică internațională, găzduită de senatul francez, cu tema „*Le Défi Americain. Menace ou atout pour la construction européenne*", publicată de Editura Economică, Paris, Franța, 1998.

economia americană nu şi-a fondat succesele pe industria de armament şi pe cheltuielile militare.

- „Predominanța americană în economia mondială – spune Hoagland – intervine la aproape şapte ani după sfârşitul Războiului Rece. Aceasta arată că dinamica şi creşterea economiei americane n-au fost niciodată fondate pe cheltuieli militare, cum s-a spus deseori".

În opinia noastră, în această primă evaluare a problemei, important este nu atât momentul declanşării predominanței mondiale a economiei americane – moment de altfel discutabil: de ce exact la şapte ani şi nu odată cu încheierea Războiului Rece, în 1991? – cât concluzia că cei şapte ani în care se produce această predominanță ar arăta că economia țării sale „n-a fost niciodată fondată pe cheltuieli militare". Oare, chiar niciodată? Să ne reamintim că, în cel de-al Doilea Război Mondial economia americană a fost şi trebuia să fie puternic militarizată, asigurând nu numai armamentul necesar înzestrării propriei armate pe cele două fronturi, ci şi importante partizi livrate aliaților, mai ales Angliei şi Uniunii Sovietice. De asemenea, în timpul Războiului Rece (1946-1991), SUA şi-au menținut o puternică maşinărie de război de talie mondială, alimentată atât de o solidă industrie națională de armament, dezvoltată şi modernizată continuu, cât şi de mari cheltuieli militare, de sute de miliarde de dolari anual, după cum s-a arătat anterior. Poate că în perioada postbelică economia americană n-a fost atât de militarizată ca în timpul participării sale la al Doilea Război Mondial, dar a avut, în schimb, sub presiunea Războiului Rece, o pondere considerabilă în cadrul ei, atât a industriei naționale de armament, cât şi a cheltuielilor militare, ambele cu un puternic efect de antrenare a dezvoltării întregii economii.

A doua teză interesantă a lui Hoagland, ca răspuns la două critici antiamericane, vizează şansa reală, nemilitară, a creşterii economice americane în perioada postbelică şi faptul că, pentru a-şi stimula această creştere, SUA nu au nevoie să-şi caute anume inamici, ca prilej de luptă armată.

- „Creşterea economică a SUA – spune autorul – se datorează faptului că SUA au făcut o tranziție de la economia industrială de ieri la economia modernă de mâine, orientată spre informatică, de o manieră remarcabilă".

Indiscutabil, această transformare de ordin structural, cu adevărat epocală, constituie unul din cele mai mari atuuri şi sfidări ale economiei americane. Nu trebuie uitat însă şi efectul său de antrenare: multe dintre realizările ştiințifice şi tehnologice postbelice au pornit de la nevoile cursei înarmărilor, trecând de aici şi în sectorul producției civile, stimulându-i creşterea şi modernizarea. Cât priveşte problema inamicilor, pe care, după unii europeni, mai ales francezi, SUA i-ar căuta anume pentru a-şi stimula economia, autorul face următoarele precizări:

- „În timpul recentei confruntări cu Saddam Hussein, mulți europeni şi mulți francezi au lansat această acuzație contra Statelor Unite, pretextând că noi am fi în curs de a căuta un inamic exterior pentru a stimula economia noastră sau politica noastră, sau ambele. Dar, eu cred că rezultatele economice arată clar că nu acesta e cazul”[1].

Poate că autorul are dreptate afirmând că „SUA n-au nevoie de un inamic pentru a stimula economia”. Dar, cum am mai spus, nu-i mai puțin adevărat şi faptul că America nici nu trebuie să-şi caute inamici, fiindcă are chiar foarte mulți şi fără efortul de a-i căuta”.

- **Aroganța americană – factor malefic al modelului american**

Fenomen comportamental sfidător, aroganța se bucură de o găzduire generoasă atât la nivelul americanului de rând, cât şi la cel al națiunii ca atare. Cu multiple şi complicate manifestări interne, dar mai ales externe, aroganța americană se dotează astfel cu atributele sale de fenomen în acelaşi timp social şi politic general. Ambele atribute fac din această aroganță un fenomen extrem de complex, atât prin natura cauzelor care o generează, cât şi prin caracterul implicațiilor pe care, la rândul său, le generează în politica externă a SUA.

Cu un asemenea bagaj de atribute, aroganța se înscrie organic în componența sistemului de valori culturale şi civilizaționale ale modelului american.

Înainte să intrăm în atmosfera propriu-zisă a temei, două împrejurări prealabile se cer punctate. **Prima împrejurare**: aroganța, exprimând un comportament sfidător, devine valoare morală cu semnul minus, intrând în construcția modelului american ca factor malefic. Criticii antiamericani tocmai acest aspect îl țintesc în analizele lor. Pe ei însă îi interesează manifestările fenomenului mai puțin pe planul intern al țării, cât pe planul său extern, privind comportamentul politic al SUA în relațiile cu celelalte state. Impregnat de aroganță, acest comportament induce, deseori, în politica externă americană, **abordări bazate nu pe forța dreptului, ci pe dreptul forței celui mai puternic**, specific tuturor marilor puteri imperialiste. O asemenea abordare generează inevitabil animozități şi dezechilibru în viața internațională, urmate de reacții nervoase, de reținere sau chiar de respingere din partea statelor partenere ale SUA. **A doua împrejurare:** aroganța americană face parte din modelul capitalist al SUA, nu ca factor parțial sau conjunctural, ci ca unul cu caracter general şi permanent, care i-a însoțit evoluția chiar de la naştere şi s-a amplificat pe parcurs odată cu devenirea istorică a țării ca mare putere mondială. Cu un plus de energie însă ea se manifestă după 1990, când SUA, învingându-şi adversarul din binomul puterii mondiale, au devenit singura superputere contemporană.

---

[1] Jim Hoagland, *Op. cit.,* p. 19-20

Că aroganța face parte din modelul american încă de la naşterea lui este un adevăr indubitabil, remarcat şi de marii analişti ai timpului. Tentați de marea atractivitate a lumii noi de peste Ocean, de ritmul trepidant şi noutatea a tot ce se întâmplă aici, aceşti istorici ai prezentului lor s-au aplecat şi asupra experimentului american. Îl invocăm şi de această dată pe cunoscutul istoric francez Alexis de Tocqueville. Critic dotat cu o frumoasă zestre ştiințifică şi intuitivă, el găseşte în modelul american, sub pavăza calităților şi părțile sale umbroase. Sub acest din urmă aspect, el a fost impresionat, între altele, de faptul că tânăra națiune americană debuta în istorie, având despre sine „o imaginație fără limite”, care, în plus, „creşte şi se dilată peste măsură”. Or, o asemenea „dilatare peste măsură”, adică peste normal, autoîncrederea în sine se transformă în aroganță. Tocqueville constata, de asemenea, în concluzie, că „imaginația magnifică” pe care americanii o au despre ei înşişi „nu le cade sub priviri numai din când în când; se poate spune că îl urmăreşte pe fiecare în cele mai mici dar şi în cele mai importante acțiuni ale sale şi că îi străfulgeră tot timpul în minte”[1].

Nu numai în trecut, ci şi astăzi „imaginația magnifică” despre sine străfulgeră mintea americanului, fie el cetățean de rând, fie personalitate din elita intelectuală şi politică a țării. Nu este greu să constatăm că tocmai în această imagine îşi are cuibul aroganța americană. Rădăcinile sale însă se află dincolo de acest cuib, şi anume în sfera miticului. Sunt cel puțin trei asemenea mituri:

a) că America este o țară „binecuvântată de Dumnezeu”;
b) că americanii sunt un „popor ales” al lui Dumnezeu şi
c) că, în această calitate, misiunea lui este să facă lumea mai bună.

Emfatice şi pulsând de aroganță, aceste mituri au fost îmbrățişate de toți conducătorii Americii care n-au făcut deloc economie în a-şi asuma public aceste crezuri şi a acționa practic în virtutea lor. Nefiind cazul unei retrospective istorice în acest sens, este suficient, credem, să apelăm, cu titlu ilustrativ, la câteva exemple, pe care le prezentăm în caseta care urmează.

Aroganța în gândirea şi acțiunea politică a preşedinților SUA, privind menirea istorică a Americii în lume

Thomas Jefferson, preşedinte, 1801-1809

Asumându-şi rolul de arhitect al expansiunii continentale a SUA, şi-a jucat acest rol apelând la cumpărări de teritorii (Louisiana de la francezi), dar mai ales la războaiele de cucerire. În acest sens:

- A conceput „Confederația americană” ca fiind „Cuibul din care toată America de Nord şi cea de Sud trebuie să fie populate”. Cu privire la

[1] Benjamin Barber, *Imperiul fricii. Război, terorism şi democrație*, Editura Incitatus, Bucureşti, 2005, p. 41-42.

America de Sud, el aprecia că era bine ca ea să rămână în mâna spaniolilor până când „populaţia noastră va fi destul de puternică pentru a le-o cuceri bucată cu bucată”.

- Ajuns preşedinte, a dispus imediat pornirea expediţiei militare, sub conducerea generalului Lewis Clark, pentru cucerirea marelui Nord-Vest, inaugurând astfel secolul al XIX-lea ca secol al exterminării indienilor autohtoni şi al expansiunii imperialiste a SUA.

Wilson Thomas Woodrow, preşedinte, 1913-1921

În gând cu „menirea providenţială a Americii” de a crea o nouă lume, mai bună, declara:

- „Pe fiecare popor colonizat să-l învăţăm ordinea şi autocontrolul, ca şi obişnuinţa domniei legii şi a supunerii”;
- „Ne-am dus în Mexic ca să-l facem sigur pentru democraţie”. Este vorba despre războiul din 1914, care, de fapt, a fost un război punitiv, pentru că Mexicul, încurajat şi de Germania, îndrăznise să declare război SUA, cu gândul de a recupera teritoriile pierdute în 1845 şi 1846-1848.

Ronald Reagan, preşedinte, 1981-1988

„Prosperitatea şi puterea Statelor Unite arată că ele «sunt o naţiune binecuvântată de Dumnezeu»”.

Bill Clinton, preşedinte, 1993-1999

- „În ultimă instanţă, cea mai bună strategie de a ne asigura securitatea şi de a construi o pace durabilă este să susţinem dezvoltarea democraţiei în alte părţi”.

George Bush Jr., preşedinte din 2001

Radical viguros, un „vultur” al „vulturilor” de la Washington, încrezător public în argumentele mitologice misionare ale Americii, nu uită însă forţa decisivă a soluţiilor militare, mai la îndemâna ţării sale ca singură putere mondială. În mentalul prezidenţial al lui Bush, aroganţa americană cunoaşte formele sale cele mai înalte. Poate şi din cauza atacurilor teroriste antiamericane de la 11 septembrie 2001. Curând după aceste atacuri, el declara:

- „Suntem la apogeul durerii. Însă responsabilitatea noastră faţă de istorie este clară: să răspundem acestor atacuri şi să scăpăm omenirea de rău”, septembrie 2001;

Vorbind despre valorile modelului american: drepturile omului, libertatea individuală şi democraţia, Bush spunea:

- „Misiunea Americii este de a da lumii aceste valori, prin război dacă este nevoie” (septembrie 2001);
- „America este cea mai mare naţiune, cu cel mai cumsecade popor de pe pământ” (octombrie 2003), iar „misiunea noastră, ca ţară binecuvântată, este să facem o lume mai bună” (ianuarie 2003);
- „Ca popor dedicat drepturilor civile, simţim imboldul de a defini drepturile omului pentru alţii. Suntem naţiunea care a eliberat continente şi lagăre de

concentrare. Suntem națiunea Planului Marshall, a Podului aerian către Berlin şi a Corpului Păcii. Suntem națiunea care a pus capăt opresiunii la care erau supuse femeile afgane şi suntem națiunea care a închis camerele de tortură din Irak" (mai, 2003);

- „Prin hotărârea noastră îi vom întări pe ceilalți. Prin curajul nostru le vom da speranță celorlalți. Şi prin acțiunile noastre vom asigura pacea şi vom condamna lumea spre o zi mai bună" (octombrie 2003).

În fața Congresului, discutând atitudinea țărilor față de terorism:

- „Nu vom face nici o distincție între cei care comit acte teroriste şi cei care oferă adăpost". Fiecare națiune, din orice parte a lumii, se află în fața deciziei: „Ori sunteți cu noi, ori sunteți cu teroriştii" (martie, 2005).
- Este, într-adevăr, plină de trufie afirmația că „cine nu-i cu noi este împotriva noastră. Cale de mijloc nu există".
- Avertizat de şeful CIA, George Tenet, că un atac asupra țărilor care sprijină terorismul înseamnă 60 de țări adversare, preşedintele a replicat:
- „Le vom înlătura pe rând, una câte una". Ideea reproduce, de fapt, o tactică mai veche a SUA, prezentată de preşedintele Jefferson, care vorbea despre noi cuceriri „bucată cu bucată".
- Avertizat de Colin Powell că atacul contra altor țări, ca de pildă Irakul, ar putea destrăma alianța contra Al-Qaeda, preşedintele a replicat:
- „Nu sunt dispus să ne dicteze alții... La un moment dat, putem să fim singurii rămaşi în luptă. Din punctul meu de vedere este în regulă. Noi suntem America".

Când aliații i-au cerut ca, înainte de a ataca Irakul, să se asigure de o nouă rezoluție a ONU ca să acționeze în numele ei, Bush a replicat:

- „America nu are nevoie de permisiunea niciunei țări pentru a se apăra".

***Surse*:** **Benjamin Barber**, *Imperiul fricii. Război, terorism şi democrație*, Ed. Incitatus, Bucureşti, 2005; **Jean-François Revel**, *Obsesia antiamericană*, Ed. Humanitas, Bucureşti, 2004; **Roger Garaudy**, *Statele Unite, Avangarda decadenței*, Ed. Samizdat; **Adrian Mac Liman**, *Haosul care vine. Război fără nume, inamic fără chip*, Ed. Maşina de Scris, Bucureşti, 2004.

Analiza textelor din discursurile unor conducători ai Americii, prezentate mai sus, ne îngăduie să observăm că fiecare este purtătorul unui mesaj ideatic şi că, din această cauză, ele reprezintă nu simple citate din aceste discursuri, ci un veritabil cadru conceptual atât al fenomenului aroganței ca atare, cât şi al cauzelor care o alimentează şi al consecințelor pe care le presupune pe plan intern, în viața şi relațiile intraamericane, dar mai ales pe plan extern, în relațiile internaționale ale SUA. Întrucât aroganța în sine reprezintă o valoare comportamentală negativă a modelului american, cauzele sale sunt de natură doar să o explice, nu să o şi justifice. Justificarea presupune legitimitate, adică normali-

tate, iar aroganța, indiferent că este americană sau de altă naționalitate, iese din sfera legitimității. Din această logică decurge şi natura cauzelor sale aparente sau reale. La nivelul aparențelor, cauzele aroganței americane îşi au sorgintea în trilogia următoarelor credințe mitice:

a) că America este țară binecuvântată de Dumnezeu, considerată un Eden pe pământ;

b) că americanii sunt un „popor ales, cel mai bun de pe pământ" şi, în fine

c) că America, fiind binecuvântată, are ca misiune să facă lumea mai bună. Învăluite în aură apostolică, aceste credințe reprezintă tot atâtea argumente misionare, care au drept ax central sădirea păcii şi libertății oamenilor în toată lumea. Tocmai aceste argumente le are în vedere şi preşedintele Bush în desele sale apariții publice. „Pentru că America iubeşte pacea – spunea el absolvenților Academiei Pazei de Coastă – ea va acționa şi se va sacrifica întotdeauna pentru extinderea libertății. Extinderea libertății este mai mult decât un interes pe care îl urmărim. Este o chemare căreia îi dăm curs"[1]. Ideile cuprinse în acest fragment de discurs constituie, sintetic, o veritabilă doctrină în numele căreia preşedintele Bush justifică întreaga politică externă a SUA, inclusiv intervențiile armate şi războaiele, ultimul fiind cel din Irak.

Privite din perspectiva cauzelor aroganței americane, ideile preşedintelui comportă două reflexii. Pe de o parte, convingerile sale, aparținând de sfera conştiinței, sunt un factor subiectiv, adică produsul reflectat al unor realități obiective. Acelaşi caracter subiectiv îl au şi cauzele aroganței. Pe de altă parte, şi independent de primul aspect, simplul fapt că o națiune se apreciază ea singură drept o „națiune binecuvântată" de Cel de Sus şi cu chemarea misionară de a răspândi în lume pacea şi libertatea, reprezintă categoric semnul definitoriu al aroganței. Situate în acest cadru, cauzele sale apărând la nivelul mentalului comportamental sunt doar reflexiile subiective ale celor reale.

Cauzele adevărate ale aroganței americane sunt cele reale. Ele sălăşluiesc în sfera succeselor economice, sociale şi politice ale țării, a căror multiplicare continuă a creat faimoasa prosperitate şi putere americană. Trecând de la simple colonii, abia eliberate, la statutul de putere regională panamericană, apoi la cel de putere mondială alături de alte asemenea state, pentru ca, în final, după 1990, să ajungă singura putere mondială cu caracter de superputere, America a devenit astfel, prin succesele sale fabuloase, unice în istoria umanității, o veritabilă sfidare a lumii contemporane. Acesta este, în sublimat, cadrul istoric în care americanii şi-au format despre sine conştiința de omnipotență, făuritori de lume nouă. Fenomenul n-a apărut peste noapte, ci odată cu primii imigranți care au descălecat în America.

---

[1] Benjamin Barber, *Op. cit.,* p. 36.

Plecați sau izgoniți dintr-o Europă ostilă, sufocată de diverse presiuni şi discriminări sociale, de războaie religioase interminabile şi lupte între puterile imperialiste pentru dominarea continentului, imigranții au descins pe un pământ generos în bogății, considerat un al doilea Eden, pe care şi-au făurit o nouă viață, liberă şi prosperă. Ei şi urmaşii lor au creat statul federal, ajuns cel mai mare, cel mai prosper şi cel mai puternic din lume. Entuziasmați de noul lor statut de libertate şi de autori ai unor succese istorice răsunătoare, americanii nu puteau să nu asocieze la obținerea lor sprijinul Providenței Divine. Ca urmare a credinței în acest sprijin, mentalul americanilor a perceput America drept pământ al făgăduinței oferit lor ca popor ales. În aceste condiții, orgoliul lor propriu s-a dilatat atât de mult încât a împins încrederea în sine până la aroganță.

Departe de a fi o creație specific americană, aroganței este prezentă la toate marile popoare şi puteri imperialiste. În secolul trecut, de pildă, acest fenomen a avut o prezență extrem de activă – chiar cu aceleaşi argumente misionare, de popor ales, menit să creeze o lume nouă, mai bună – şi în Germania nazistă, în Japonia militaristă şi în Rusia comunistă, toate mari concurente ale SUA la supremația mondială. În spatele etichetelor misionare se ascundeau însă, cu motivații de stânga sau de dreapta, adevăratele cauze: expansiunea dominației lor imperialiste la scară mondială. Astăzi, aceste doctrine cu pretențiile lor arogante sunt la lada de gunoi a istoriei, cu contribuția decisivă a SUA. Constituie oare Statele Unite o excepție de la aceste tendințe arogante? Preşedintele Bush răspunde afirmativ la această întrebare, susținând public că „responsabilitatea noastră față de istorie este să scăpăm lumea de rău” şi „să facem o lume mai bună”. El plasează astfel Statele Unite într-o poziție de excepție istorică. Deşi mai nuanțat cauzal, aceeaşi poziție o repetă el şi când pretinde că „America urmăreşte să se extindă dar nu în privința granițelor țării, ci pe tărâmul libertății”. Odată ajunşi aici, se pune în mod firesc întrebarea: De ce Statele Unite sunt atât de preocupate de libertate? Şi ce fel de libertate au în vedere pentru a fi extinsă pe întregul mapamond? Răspunsul la această întrebare ne trimite neapărat la lecțiile istoriei. Ele arată clar că atunci când pe arena internațională participă mai multe puteri imperialiste, între ele are loc o acerbă luptă concurențială pentru supremație. Câştigă cei mai puternici, iar cei învinşi, eliminați din joc, îşi lasă zona de influență la discreția învingătorilor.

În această logică intră evoluția istorică a SUA ca factor de putere, cu vârful acestei evoluții în întregul secol trecut. SUA au fost învingătoare atât în cele două războaie mondiale, cât şi în Războiul Rece, eliminând din istorie puterile învinse. Evident, acest răspuns are un caracter teoretic general, însă comportă şi o abordare concretă. Apelăm, în acest scop, la aprecierile asupra acestei libertăți ale altui preşedinte al SUA, Wilson Woodrow. El ne dă un răspuns clar, legând libertatea de expansiunea intereselor naționale ale țării, în trei ipostaze: expansiunea internațională a comerțului exterior, protejarea acestei expansiuni

de către guvern şi deschiderea forţată a tuturor uşilor încă închise ale naţiunilor „recalcitrante", încălcându-le, dacă este nevoie, suveranitatea naţională. „Cum comerţul – spunea Woodrow – nu cunoaşte limite naţionale şi deoarece producătorul vrea să aibă drept piaţă întreaga lume, drapelul ţării sale trebuie să-l însoţească, iar uşile naţiunilor care îi sunt închise, trebuie să fie forţate. Concesiunile pe care le obţin finanţatorii trebuie să fie protejate de miniştrii de stat, chiar dacă suveranitatea naţiunilor recalcitrante trebuie încălcată. Trebuie create sau obţinute colonii, încât nici un colţ de lume să nu rămână pradă delăsării sau neglijenţei"[1].

Trebuie să recunoaştem că ideile preşedintelui Woodrow cuprinse în acest text reprezintă de fapt doctrina expansiunii imperialiste a SUA pe plan mondial. Nu greşim dacă, în sinteză, apreciem că ea reprezintă tendinţa expansionistă proprie oricărui capital, deci şi a capitalului american care, după ce a cucerit piaţa naţională, tinde să cucerească şi piaţa mondială, înlăturând din calea sa orice bariere frontaliere, inclusiv suveranitatea naţională a ţărilor. În cazul modelului american, capitalul fiind mai mare şi mai puternic concurenţial şi potenţialul său expansionist spre mondializare este mai energic. În această logică se încadrează şi războaiele la care au participat SUA şi au decis victoria asupra adversarilor. Ele au eliberat popoarele de sub regimurile totalitare şi antiamericane dar, totodată, le-au atras şi în câmpul lor de influenţă. De pildă, după Primul Război Mondial, SUA, prin aplicarea doctrinei Wilson Woodrow, au contribuit la formarea noilor state-naţiuni din centrul şi estul Europei prin destrămarea imperiilor austro-ungar şi otoman. Ele însă nu şi-au uitat interesele naţionale: prin această eliberare şi-au pregătit terenul şi pentru pătrunderea capitalului american în economia tinerelor state, proces care s-a multiplicat pe parcursul întregii perioade interbelice.

În esenţă, istoria s-a repetat şi după al Doilea Război Mondial: prin înfrângerea nazismului, SUA au contribuit decisiv la eliberarea ţărilor eurooccidentale de ocupaţia hitleristă; prin NATO, le-au apărat totodată şi de ameninţarea eminentă a comunismului, iar prin Planul Marshall, le-au ajutat săşi refacă economiile distruse de război. Prin aceasta însă SUA s-au ajutat şi pe ele însele, fiindcă au pătruns adânc în economia acestor ţări, astfel încât, cum plastic aprecia Schreiber, **industria americană în Europa a ajuns încă din anul 1960 a treia putere industrială mondială, după Statele Unite şi URSS**[2]. Şi acum se aud destule voci care afirmă că „Europa Occidentală ar fi, de fapt, o colonie tehnologică a Americii". După Războiul Rece, capitalul american, sprijinit de politica externă a ţării, inclusiv de forţele armate, îşi continuă cursa spre piaţa mondială, pătrunzând în economia nu numai a ţărilor exsocialiste europene, ci şi în noile state din spaţiul ex-sovietic. Istoria însă ne mai învaţă o lecţie, de care marile puteri, orbite de aroganţă, nu prea ţin sea-

[1] Roger Garaudy, *Op. cit.*, p. 24.
[2] Jean-Jacques Sérvan-Schreiber, *Le Défi Americain,* Editura Denöêl, Paris, 1967, p. 33.

ma. Este vorba de faptul că, astăzi, în virtutea marii complexităţi a interdependenţei internaţionale a ţărilor, nici o naţiune, chiar dacă este cea mai puternică din lume, nu-şi poate asigura propria securitate şi libertate dacă acţionează de una singură şi se bazează exclusiv pe puterea militară. Evident, cazul este valabil şi pentru SUA. În acest context, apreciem ca un semn de acerbă aroganţă, şi deci lipsit de înţelepciune, afirmaţia preşedintelui Bush: „La un moment dat, putem să fim singurii rămaşi în luptă. Din punctul meu de vedere este în regulă. Noi suntem America". Este adevărat că America, fiind cea mai puternică din lume, dispune de o forţă militară şi de război copleşitoare. Cu toate acestea, singură nu poate învinge toată lumea. De altfel, experienţa vietnameză a arătat că, în acest caz, SUA n-au putut învinge în zece ani (1964-1974) nici chiar o singură ţară. Învăţăminte instructive degajă şi experienţa irakiană: după patru ani de la încheierea militară a războiului, nu se poate spune că Irakul a fost înfrânt definitiv.

- **Excepţionalismul american – mit sau realitate?**

Ca şi aroganţa, din a cărei familie face parte, „excepţionalismul Americii" reprezintă şi el un atribut specific al modelului american, de largă relevanţă şi pentru criticile antiamericane. Caracterizat prin complexitate, cu multiple şi incitante urmări în viaţa internă, dar mai ales externă, a S.U.A, el populează masiv mentalul comportamental al Americii încă de la naşterea sa statală, fiind prezent şi astăzi, în mod deosebit, în mentalul şi acţiunile militante ale „vulturilor" de la Casa Albă în frunte cu preşedintele George Bush Jr.

Conţinutul excepţionalismului american îşi soarbe seva din credinţa Americii despre sine ca ţară unică în lume, o favorită a destinului, hărăzită de Providenţă a stăpâni Edenul său de pe pământ. Cu o asemenea invocaţie a unicităţii ţării, **excepţionalismul american capătă astfel valoarea unui veritabil mit naţional.** Dincolo însă de ascendenţa sa la sacru, care-i amprentează existenţa şi evoluţia în mintea americană, acest mit este în realitate un concept militant, foarte pământesc, fiind propagat de toţi preşedinţii SUA, ca şi de numeroase elite ale intelectualităţii americane. Accente îngroşate, uneori patetice, cunoaşte acest mit la preşedintele actual al SUA, care, după dramaticele evenimente de la 11 septembrie 2001, nu ezită deloc a exacerba zelul misionar al său şi al Americii. Ideile de mai jos ne confirmă aprecierea.

- "Misiunea noastră ca ţară binecuvântată este să facem o lume mai bună". Îndeplinirea acestei misiuni este în puterea sa, pentru că
- "America – ne asigură preşedintele – este cea mai mare naţiune, cu cel mai cumsecade popor de pe faţa pământului".

Două fapte sunt de natură să pună sub semnul îndoielii veridicitatea celor afirmate de preşedintele Bush. Primul este de ordin statistic: naţiunea ame-

ricană reprezintă doar 4,8% din populația mondială. Cu o asemenea proporție, față de 21% cât reprezintă națiunea chineză şi 17% cea indiană, națiunea americană este într-adevăr mare (circa 300 de milioane locuitori), dar nu cea mai mare din lume. Al doilea fapt este de ordin caracterial: apreciind poporul american drept cel mai cumsecade de pe fața pământului, preşedintele Bush a uitat probabil că poporul său, mai ales prin partea sa de descendență anglo-saxonă, i-a exterminat pe indienii autohtoni, fiind astfel autorii unuia dintre marile genocide din istoria umanității. Acelaşi popor american a menținut sclavia, după independența națională a țării, încă o sută de ani, până în 1865! Adăugăm la aceste fapte discriminările rasiale, numeroasele războaie şi intervenții armate în alte țări etc. Este clar că toate aceste fapte nu justifică asertiunile preşedintelui Bush despre „cumsecădenia unică pe pământ" a poporului său. În realitate, el este ca orice alt popor, nici mai bun, nici mai rău. Oare preşedintele Bush nu cunoaşte aceste realități? Cu siguranță le cunoaşte, însă ca om politic, nu ca american, iar ca unul aflat în fruntea celei mai mari puteri mondiale alocuțiunea sa este voit propagandistică. În aceste condiții, care este de fapt mesajul real al retoricii misionare a preşedintelui SUA?

În opinia noastră, mesajul prezidențial al Washingtonului, apelând la retorica misionară, are ca efect mitizarea excepționalismului american, conferindu-i astfel o mare încărcătură emoțională, în acelaşi timp **morală şi înalt patriotică**. Expusă public, în fața națiunii, retorica prezindențială are o adresă foarte precisă: sensibilizarea conştiinței poporului şi pregătirea lui psihologică pentru a susține politica guvernamentală în complicatele probleme ale păcii şi războiului. O asemenea sensibilizare reprezintă de fapt un demers politic care poartă numele de manipulare.

În general, politicienii, cu atât mai mult cei mari şi versați, de regulă nişte trubaduri ai marilor imperii, folosesc demersul manipulator, fiindcă ei ştiu că **un popor manipulat este o voință adormită şi o conştiință rătăcită.** El devine astfel o masă de manevră, incapabilă de opoziție, în schimb, uşor de atras în plasa manipulatorului. Privit din această perspectivă, mesajul misionar al preşedintelui Bush degajă, prin logica relației dintre premise şi efecte, cel puțin două observații.

În primul rând, ideea de „a face lumea mai bună" poate fi percepută ca un argument pentru a justifica intervențiile SUA acolo unde lumea nu este bună, fiind în stăpânirea răului. O asemenea apreciere se face însă nu după criteriile generale folosite la separarea binelui de rău, ci după cele proprii Americii, pornind de la valorile morale şi politice ale modelului său. În al doilea rând, intervențiile americane în alte țări, fiind prezentate drept acțiuni misionare, induc concluzia că ar fi nu de cucerire, ci de eliberare. Şi, fiind de eliberare a omenirii de rău, ele se justifică moral şi uman. Privite în această lumină, tendințele țărilor, inclusiv ale celor tradițional aliate, de reținere, opoziție sau chiar de respin-

gere a acțiunilor externe ale SUA apar în ochii Americii drept poziții anormale şi antiamericane.

Excepționalismul, ca expresie a ideii de unicitate a unui popor sau a unei țări nu este un concept nou. Îl găsim prezent, cu motivații religioase sau laice, din cele mai vechi timpuri, la multe alte popoare, chiar şi la cele biblice. De pildă, Biblia, îi consideră pe evrei popor ales, iar Canaanul, pământ al făgăduinței. Canaanul însă, „pământ făgăduit", a fost în realitate „pământ cucerit" de războinicul Iosua, prin lupte crâncene urmate de „exterminarea sacră" a autohtonilor (canaaniți, hetiți, amoriți etc.)[1]. Excepționalismul îl regăsim şi la Atena antică, for al culturii timpurilor sale, care se autoaprecia drept o excepție față de popoarele învecinate, pe care le considera barbare. La arabii musulmani, excepționalismul are o motivație pur religioasă, fiind stipulată în mod expres. „Voi sunteți cea mai bună comunitate pe care o cunoaşte omenirea, voi porunciți binele recunoscut şi interziceți răul necuviințat"[2], le spune Coranul adepților săi. Fenomenul excepționalismului se regăseşte, de fapt, la toate marile imperii europene şi extraeuropene. Pe plan european, excepționalismul a fost prezent la spanioli, cu misiunea de evanghelizare a păgânilor; la englezi şi francezi cu misiunea lor civilizatoare ; la ruşii țarişti şi comunişti – primii cu Testamentul lui Petru cel Mare, iar ultimii cu misiunea eliberării omenirii de exploatarea capitalistă; la germani cu a lor „Deutschland űber Alles". Culmea ironiei însă este faptul că unele dintre aceste țări, ca de pildă Rusia, Franța şi Anglia, nu s-au lecuit de excepționalism nici în zilele noastre, când, după destrămarea lor imperială, pierzându-şi puterea anterioară odată cu pierderea coloniilor, au coborât umilitor pe scara puterii, la rangul de putere regională, de mâna a doua.

Statele Unite au cu totul altă poziție. Istoria arată că nici un alt popor nu este mai dedicat excepționalismului ca poporul american. Nicăieri şi nicicând acest mit nu a aprins atât de puternic imaginația despre sine ca în cazul Americii. Împrejurări obiective, reflectate exagerat în mintea americanilor, explică acest mit. Excepționalismul american face parte din structura comportamentală subiectivă a modelului SUA. Însă nu oricum, ci într-o determinare bidimensională: ca efect şi, în acelaşi timp, drept cauză a altor efecte. Într-adevăr, excepționalismul, odată determinat de anumite împrejurări cauzale, devine, la rândul său, cauza unui şir de fenomene, cu impact major asupra comportamentului SUA în relațiile lor externe. Reprezentările ideatice ale americanilor despre modelul lor se completează astfel cu aceste fenomene suprastructuale, pe care criticile antiamericane le înglobează în „colecția" de mituri ale Americii. Este vorba de: mitul invulnerabilității şi independenței țării; mitul unilateralismului puterii americane; mitul libertății şi democrației americane ca valori cu vocație universală; mitul inocenței şi idealismului poporului american etc.

[1] *Biblia sau Sfânta Scriptură a Vechiului şi Noului Testament*, Capitolul Iosua, p. 233-246.
[2] Philippe Gaudin (coordonator), *Op. cit.*, p. 205.

Mitul invulnerabilității Americii. Ideea invulnerabilității Americii este un produs istoric al expansiunii internaționale a SUA. Timp de peste două secole, America şi-a sporit continuu puterea economică şi politică: în toate războaiele şi conflictele armate, întreprinse în vecinătate sau mai departe, ea a învins întotdeauna; a barat drumul expansiunii nazismului german şi a militarismului japonez, a comunismului sovietic şi a dictaturilor antiamericane, eliminându-le de pe scena istoriei; dispune, practic, de jumătate din industria de armament şi din puterea militară mondială; este prima în domeniul tehnologic, în stăpânirea energiei atomice, în cucerirea cosmosului etc. Toate acestea şi altele similare sunt fapte reale care nu se putea să nu se reflecte şi în mentalul american, creând astfel mitul invulnerabilității Americii. Cu toate acestea, dramaticele evenimente de la 11 septembrie 2001 au indus în structura credibilității Americii, în invincibilitatea sa istorică, o lecție năucitoare, şi anume că, **în realitate, America este vulnerabilă.** Americanii au fost răvăşiți astfel de un mare paradox: că, deşi țara lor era cea mai puternică din lume, putând zdrobi, după bunul plac, orice stat care i-ar fi devenit inamic, totuşi, această imensă putere n-a fost în stare să apere de atacurile teroriste nici gemenele din inima New-Yorkului – The World Trade Center, simbolurile capitalismului american şi mondial –, nici chiar Pentagonul, centrul vital al forțelor armate americane.

Prin atacurile asupra SUA şi asupra celorlalte țări occidentale şi ale aliaților lor din lumea musulmană „trădătoare”, terorismul islamic contemporan creează două mari amenințări. Acestea vizează, pe de o parte securitatea națională a SUA şi a celorlalte țări capitaliste occidentale, iar pe de altă parte, stabilitatea ordinii mondiale. În replică, SUA adoptă şi ele, tot două demersuri, în lupta contra terorismului. Integrate în noua doctrină strategică a securității naționale, aceste demersuri pornesc de la următoarele principii: a) acțiunile teroriste nu sunt simple atacuri, disparate, ci reprezintă război antiamerican şi antioccidental, de unde şi necesitatea combaterii lor, nu prin atacuri izolate, ci prin război; b) războiul antiterorist trebuie să fie un război de autoapărare anticipativă, ceea ce înseamnă a nu permite duşmanului să lovească primul, acest primat revenindu-le SUA şi c) **adaptarea unui nou concept, mai larg, al inamicului,** prin includerea în această categorie nu numai a organizațiilor teroriste ca atare, ci şi a unor țări sau asociații care le oferă găzduire pe teritoriul lor sau/şi sprijin logistic, inclusiv financiar. **Împreună, aceste noi orientări conceptuale formează doctrina războiului preventiv contra terorismului internațional.**

Anunțată curând după atacurile teroriste de la 11 septembrie 2001, noua doctrină apare deseori în discursurile preşedintelui Bush. În esență, el susține necesitatea mutării războiului pe tărâmul inamicului şi lovirea lui înainte de a ataca el. „Trebuie să deplasăm războiul pe terenul inamicului, să-i dejucăm

planurile şi să combatem cele mai grave ameninţări înainte ca ele să apară”[1]. Pentru ca aceste ameninţări să fie combătute anticipat, se cerea cunoaşterea ţărilor cu potenţial terorist antiamerican şi ordonarea lor după gravitatea ameninţării şi urgenţa combaterii ei. Aşa a apărut conceptul de „Axe ale Răului” integrate doctrinei războiului preventiv. Prima „Axă a Răului” este considerată a fi formată din Coreea de Nord, Iran şi Irak, ultimul fiind deja atacat şi învins militar. Acestei prime „Axe a Răului” i se adaugă apoi Siria, Libia şi Sudanul; în final, sunt circa şaizeci de ţări islamice sau cu importante comunităţi islamice care pot fi tot atâtea surse ale terorismului şi deci potenţiali adversari ai SUA. Afirmând că în caz de nevoie „le înlătură pe rând una câte una”, preşedintele Bush apare clar în postura unui idealist grandoman care, concepând războiul preventiv la o asemenea dimensiune internaţională, face din el un instrument de politică externă în care „America nu doar se apără, ci a pornit la atac să ia cu asalt lumea”[2]. Istoria ne va arăta dacă America, motivată de lupta contra terorismului internaţional antiamerican, a pornit sau nu „la atac pentru a lua cu asalt lumea”.

Ceea ce ştim până în prezent sunt următoarele fapte reale: că **mitul invulnerabilităţii Americii,** care a aprins imaginea despre sine a americanilor timp de peste două secole, a primit o grea şi umilitoare lovitură prin atacurile de la 11 septembrie 2001, demonstrându-i, astfel, irealismul său; că imensa maşinărie de război americană poate zdrobi orice altă ţară inamică, dar n-a fost în stare să-şi apere nici centrul său general, Pentagonul, şi nici catedralele capitalismului din Manhattan; în fine, că războiul preventiv, oricât de mare ar fi forţa care-i stă în spate, nu-i înlătură ţării vulnerabilitatea.

Aşadar, America singură nu poate fi invulnerabilă. Excepţionalismul american conferă politicii externe americane un caracter idealist. Fie că este vorba de politica de expansiune internaţională, fie de cea de apărare sau de prevenire a pericolelor externe, **America a găsit, de fiecare dată, în toate intervenţiile sale, militare sau diplomatice**, care au marcat această politică, **raţiuni idealiste**. O asemenea raţiune, declarată public, o găsim prezentă, de pildă, la preşedintele Woodrow Wilson, când spunea: „faceţi lumea un loc sigur pentru democraţie”, motivând, astfel, în numele binelui, intervenţia Americii în Caraibe şi în Mexic.

Acelaşi idealism, în numele binelui autoasumat, îl găsim prezent şi la preşedintele Bush, în retorica sa moralizatoare şi justiţiară, când protestează vehement împotriva „Axei Răului” şi cheamă la război mondial, ca la o cruciadă împotriva „celor răi” din lumea contemporană. Este o chemare în numele Americii, a „celei mai mari naţiuni, plină de cei mai cumsecade oameni de pe faţa

[1] Citat din Benjamin Barber, *Op. cit.*, p. 65.
[2] Octavian Stamate, prefaţa la cartea lui Benjamin Barber, *Imperiul Fricii. Război, terorism şi democraţie,* Editura Incitatus, Bucureşti, 2005, p. 4.

pământului", o Americă pe care Bush o vede drept „Campioană a Aspirațiilor pentru Demnitatea Umană". Invocând că „misiunea noastră, ca țară binecuvântată, este să facem o lume mai bună", preşedintele Bush loveşte două ținte: pe de o parte, prezintă America drept țară eliberatoare, şi nu cuceritoare cum susțin diverşi cârtitori ai modelului american, iar pe de altă parte, apelând la „misiunea Americii de a face o lume mai bună"[1], justifică moralitatea intervenției SUA nu numai pentru apărare, ci şi pentru prevenirea răului care amenință democrația şi libertatea în lumea contemporană. America îşi justifică astfel dreptul justițiar la scară planetară.

Mitul independenței americane: variațiile sale temporale

Văzându-se pe sine, încă de la fondare, ca o țară unică în lume, cu vocație misionară, America şi-a conceput ființa națională, viața şi destinul a fi guvernate de alte legi decât cele generale, care guvernează celelalte țări. Unicitatea devine astfel un alt capitol al modelului american, cu o mare prezență şi în critica acestuia, numit **„independență americană".** Nu este vorba însă de orice independență – ca de pildă cea cunoscută în mod normal de celelalte țări în cadrul interdependențelor internaționale –, ci de una distinctă, rezultată din modul în care America îşi reflectă în comportamentul său mental crezul unicității sale misionare. Însuflețită de un asemenea crez, **independența americană capătă** şi ea, asemenea fratelui său geamăn, excepționalismul american, **valoarea unui veritabil mit național**.

Criticii modelului american rețin în analizele lor şi mitul independenței naționale a SUA, invocând, de regulă:

a) conținutul independenței şi variația lui în timp ca expresie a politicii expansioniste a Americii,

b) principalele implicații ale independenței privind izolaționismul şi unilateralismul comportamental american,

c) antinomia relațională dintre independența Americii şi interdependența internațională,

d) hegemonia americană şi reflexul său internațional.

Conținutul şi variațiile temporale ale independenței. Cauze şi implicații

Independența americană şi-a schimbat în timp conținutul prin extensiunea sferei sale de referință: de la nivel regional panamerican inițial la nivel mondial: **multipolar** în perioada interbelică, **bipolar** în perioada Războiului Rece şi **monopolar,** respectiv de singură superputere mondială, în perioada postcomunistă. Această suită de schimbări succesive în conținutul independenței americane reprezintă reflexul cauzal al tot atâtor mutații petrecute atât în poziția internațională a SUA ca factor de putere, cât şi în viața internațională

---

[1] Benjamin Barber, *Imperiul fricii. Război, terorism şi democrație,* Editura Incitatus, Bucureşti, 2005, p.41.

prin schimbarea raportului de forţe din interiorul ei. Fiecare moment însă din seria acestei succesiuni de mutaţii petrecute în conţinutul independenţei americane are semnificaţia sa specifică.

În prima perioadă: SUA au debutat în istorie ca putere de rang **regional** într-o lume cu putere mondială multipolară. În această perioadă, întinsă până la Primul Război Mondial, independenţa americană avea un caracter net antieuropean. Fondatorii Americii apreciau Europa ca pe o lume învechită, sufocată de intoleranţă şi persecuţie, de conflicte religioase interminabile şi fratricid, de războaie pentru tron, dar şi pentru dominaţie pe continent, de mari acte de corupţie şi trădare. Fugind de această lume „urâtă şi murdară", fondatorii Americii şi-au dorit o regenerare în existenţa lor, hotărând să-şi făurească o viaţă nouă, bazată pe libertăţile naturale ale omului şi pe un nou sistem de organizare a vieţii lor sociale şi statale. În toată această perioadă, independenţa americană, raportându-se şi la Europa, a generat cunoscuta **tendinţă de izolaţionism antieuropean.** Tendinţa era completată cu eliminarea europenilor de pe continentul american şi stoparea creării de noi colonii europene în spaţiul american. De ce a apărut acest izolaţionism? A apărut, pentru că, după eliberare, multă vreme America n-a avut linişte din partea Angliei, care a atacat-o de mai multe ori. Incendierea Casei Albe în 1782 de trupele engleze, bombardarea sălbatică a lui Baltimore în 1814 reprezintă doar două din aceste atacuri, mânate de ambiţia răzbunării. Obiectivul politic urmărit prin acest izolaţionism constă în prezervarea spaţiului pan-american ca zonă de influenţă exclusiv americană. Se realiza, astfel, prin politica izolaţionistă, dar şi printr-o serie de războaie, primul val al expansiunii imperialiste a SUA. Doctrina Monroe, lansată în 1823, cerând în mod expres „Europa – europenilor" şi „America – americanilor", exprima mesajul ideologic al independenţei şi izolaţionismului american din această primă perioadă istorică a SUA. Amintim cititorilor că ideea de „Europa lume veche" cu mesajul ei acuzator este folosită şi astăzi, cu aceeaşi conotaţie acuzatoare, de „vulturii" Casei Albe, ori de câte ori Europa „îndrăzneşte" să se opună tendinţelor unilateraliste ale SUA în relaţiile internaţionale, cum a fost, de pildă, declanşarea războiului contra Irakului fără consimţământul ONU.

În perioada următoare, care a început odată cu Primul Război Mondial, **a avut loc procesul de mondializare a puterii şi independenţei americane.** Însemnele acestei prime mutaţii istorice în evoluţia internaţională a SUA le-a oferit chiar războiul. Deşi au intrat în hora acestui conflict mult mai târziu (în aprilie 1917), SUA au contribuit decisiv la soarta războiului, fapt care le-a conferit un apreciat prestigiu internaţional. La acest prestigiu se adaugă multiplicator şi importanţa doctrinei wilsoniene, prin care Statele Unite au avut un rol tot decisiv: în promovarea principiului privind dreptul popoarelor la autodeterminare naţional-teritorială; în elaborarea Tratatului de la Versailles (1919); în crearea Ligii Naţiunilor (1919) şi în stabilirea unei noi ordini mondiale, centrată pe existenţa statului-naţiune şi pe securitatea colectivă. Aducând SUA, pentru

prima dată în istorie, pe prima pagină a scenei politice internaţionale, aceste evenimente reprezintă totodată şi momentul istoric când economia şi gândirea americană şi-au început cariera de putere mondială.

Cât priveşte evoluţia în timp a independenţei şi puterii Americii, evenimentele războiului şi cele din întreaga perioadă interbelică evidenţiază două tendinţe majore, legate între ele prin relaţii de determinare cauzală. Pe de o parte, are loc ieşirea SUA din zona puterii regionale şi urcarea lor în vârful puterilor mondiale. Pe de altă parte, şi consecutiv tendinţei precedente, are loc încă o mutaţie, prin ieşirea Americii din tradiţionalul izolaţionism regional, antieuropean şi trecerea ei la un izolaţionism superior, mondial, determinat de noul statut al SUA, de putere imperialistă mondială, situată deasupra celorlalte puteri mondiale.

A treia perioadă, începută odată cu al Doilea Război Mondial şi continuată pe tot parcursul Războiului Rece (1946-1990), a produs o nouă mutaţie istorică: transformarea puterii mondiale multipolare într-un sistem bipolar, ocupat de SUA şi URSS. Binomul acesta însă pornea la drum purtând în el două mari tare erodante. Pe de o parte, era caracterul ideologic ireconciliabil al celor doi amfitrioni, de unde şi natura luptei dintre ei pe viaţă şi pe moarte. Era, de fapt, lupta dintre comunism şi capitalism, dintre proprietatea privată şi colectivă, deosebirea dintre ele fiind ca aceea dintre foc şi apă. Pe de altă parte, era puternicul dezechilibru de putere dintre ocupanţii binomului, datorită marii superiorităţi a SUA pe toată filiera puterii: economia, tehnologia militară (mai ales marină şi aeriană) şi culturală. Tocmai această superioritate, amplificată pe parcurs a decis soarta Războiului Rece în favoarea SUA.

În fine, în perioada actuală, postcomunistă, care încheie secolul trecut şi deschide noul secol şi mileniu, conţinutul independenţei americane înscriindu-se pe coordonatele noii perioade istorice cunoaşte astfel o nouă mutaţie. Ea rezultă din transformarea la vârf a sistemului puterii mondiale din bipolar în monopolar, în care SUA devin singura putere mondială cu caracter de superputere şi de lider al lumii contemporane. În această nouă postură, responsabilităţile naţionale şi internaţionale ale Americii cunosc nu o relaxare, ca după orice mare victorie istorică, ci o nouă şi puternică încordare, din cauza coagulării mişcării teroriste care ameninţa Statele Unite şi pe aliaţii săi occidentali şi neoccidentali.

Războiul terorist şi, reflexul său, războiul antiterorist, pe care SUA, după dramaticele lovituri primite la 11 septembrie 2001, l-au conceput ca pe un război preventiv împotriva teroriştilor, dar şi a sprijinitorilor lor, constituie conţinutul acestei noi perioade. Şi, ca orice demers de anvergură internaţională, strategia americană a războiului preventiv are adepţi, dar şi mulţi critici.

Independenţa şi izolaţionismul american

Încheind acest periplu de mutații istorice succesive cunoscute de dinamica independenței americane, să revenim la problema tradiționalului izolaționism american. Ce se întâmplă cu el, în urma acestor schimbări? Consecutiv acestor schimbări, izolaționismul amintit cunoaşte şi el o schimbare mutantă constând în **trecerea Americii de la izolaționismul regional, antieuropean, la cel mondial.** Este o schimbare ca expresie a unei realități definite de modul în care America, depăşind faza regională, a pătruns în viața internațională la scară mondială. Vorbind figurativ, America a pătruns în economia mondială în calitate de călăreț al acesteia, nu de călărit de ea. Dacă în faza regională a avut loc prima expansiune imperialistă a Americii, în faza următoare s-a produs expansiunea mondială a imperialismului american. Aşadar, calitatea de călăreț semnifică dominația SUA în economia şi politica mondială.

În fine, încă o precizare se cuvine a fi făcută: dacă în faza regională, izolaționismul antieuropean al Americii era un reflex de apărare față de numeroasele atacuri europene, efectuate de forțele spaniole, dar mai ales de cele engleze, ultimul fiind bombardarea lui Baltimore în 1814, care amenințau independența țării, în schimb, în faza următoare, mondială, amenințările veneau din altă parte: la început de la comunismul sovietic, nazismul german şi militarismul japonez, iar astăzi de la teroriştii islamici. De aici, şi tendința de noi solitudini americane față de restul țărilor. De fapt, este o solitudine mai mult pretinsă decât reală, din moment ce SUA pretind să conducă lumea actuală! Există o evidentă antinomie între independența americană şi interdependența internațională. Decurgând din convingerea Americii că este unică atât prin putere, cât şi prin menire istorică, antinomia constă în tendința ei de a-şi subordona interdependența internațională. Este real faptul că toate țările lumii participă la interdependențele internaționale, dar nu toate în acelaşi fel. Fiecare îşi modelează participarea în funcție de nevoi, dar şi de posibilitățile pe care i le oferă factorul putere de a o realiza avantajos pentru sine. SUA nu fac excepție de la acest adevăr, cu deosebirea însă că ele, fiind o supraputere, îşi pot crea un alt model de relații – şi anume de subordonare – între independența națională şi interdependența lor internațională, sfidând, de fapt, ideea de reciprocitate. În acest caz vorbeşte nu moralitatea intereselor reciproce şi a parteneriatului dintre egali, ci aceea a factorului putere. În urma ascensiunii continue a puterii sale economice, tehnologice, militare şi culturale, America, „virgină" după unii, „naivă" şi „idealistă" după alții, pătrunde tot mai adânc în inima lumii contemporane, cu o maturitate foarte bine conştientizată, nu de vreo aspirație romantică, ci de nevoile sale de resurse de putere şi de posibilitățile oferite de aceasta pentru a-şi promova interesele naționale la scară planetară. Şi pentru că dispune de suficientă putere, America îşi promovează însă interesele, dar nu oricum, ci impunându-le, în numele democrației şi libertății, prin mecanisme create anume în acest scop. Dacă pe cei ostili de pe planetă încearcă să-i oblige la supunere, pe prieteni şi aliați, în schimb, încearcă să le mențină sprijinul. Ei îl dau, în general, cu sau fără obiecții, dar cu siguranță fără

entuziasm, fiind convinşi „că puterea Americii nu poate să fie negată nici măcar acolo unde realitățile interdependenței spun că este puțin probabil să triumfe”! Aşadar, America îşi subordonează interdependența internațională, fiindcă poate!

Problema hegemoniei americane

În mod categoric, hegemonia americană intră în coliziune cu interdependența internațională. Cum să nu se întâmple acest lucru din moment ce puterea Americii a devenit copleşitoare? Şi, în plus, este întinsă peste tot în lume. Dovezi? Sunt destule.

În primul rând, este puterea militară colosală, fără precedent în istoria omenirii.

- Statele Unite dispun nu doar de cea mai mare forță militară dintre țări, ci de jumătate din întreaga putere militară a lumii contemporane, față de care forțele armate naționale ale celorlalte țări par nişte liliputani;
- America dispune de o supremație categorică mai ales în spațiul aerian şi maritim. Ea poate deplasa rapid, pe cele mai îndepărtate puncte nevralgice de pe planetă, mari forțe militare în stare să ducă război chiar pe mai multe fronturi;
- Cu armata de care dispune poate zdrobi, anticipat, practic, oricare alt stat care i-ar deveni inamic.

În al doilea rând, Statele Unite sunt singura națiune care face poliție în lume, cu rol de jandarm al actualei ordini mondiale, postcomuniste.

- America îşi îndeplineşte acest rol „prin intermediul a cinci comandamente militare globale”.
- „Menține mai mult de un milion de bărbați şi femei sub arme, pe patru continente”, în cadrul a circa 800 de baze militare, prezente în toate colțurile lumii;
- America este stăpâna oceanelor şi a spațiului extraterestru. Ea „desfăşoară grupuri de luptă îmbarcate pe portavioane aflate în patrulare pe toate oceanele”, iar prin sateliții de spionaj controlează întregul glob terestru[1];
- Statele Unite sunt garantul decisiv al menținerii suveranității naționale al unor țări, ca de pildă: Coreea de Sud, Taiwan şi Israel şi al atragerii altor țări pe calea unei reale independențe, cum sunt cele din fosta zonă de dominație sovietică;

[1] Benjamin Barber, *Imperiul fricii. Război, terorism şi democrație,* Editura Incitatus, Bucureşti, 2005, p.18-19.

- America dispune de puterea necesară pentru a controla mecanismele comerțului mondial, ale exportului de capital şi ale investițiilor străine directe, control pe care să-l exercite fie direct, fie prin instituțiile economico-financiare mondiale: FMI, BIRD şi OMC;
- Un alt moment de coliziune între hegemonia SUA şi interdependența internațională constă în tendința lor de extensiune continuă a limitelor puterii lor, nu numai pentru a păstra ceea ce au deja, ci şi pentru a cuceri noi poziții în zonele în care, din cauza războiului rece, erau absente. În vizor sunt nu numai spațiile ex-sovietice şi Rusia ca atare, ci şi alte țări cu regimuri politice neagreate de SUA.

În al treilea rând, coliziunea amintită cunoaşte mari puncte de presiune din cauză că SUA, în calitate de principală reprezentantă a extinderii McWorldului, sunt confruntate cu puternice şi neliniştitoare adânciri ale inegalităților social-economice atât între Nord şi Sud, cât şi în interiorul său. Decalajele dintre Nord şi Sud, cu câteva excepții privind micii tigri asiatici care s-au bucurat de un sprijin consistent din partea Americii, cunosc o adâncire continuă, cea mai mare suferință cunoscând-o Orientul Mijlociu. Decalajele economice sporite aduc în viața internațională şi alte fenomene deteriorante. Este vorba de fenomene ca: terorismul, traficul de stupefiante, epidemiile SIDA, dezechilibrele geoeconomice şi geopolitice, poluarea etc. Analizând răul care poate fi şi este adus din exterior în SUA de interdependența internațională, cunoscutul politolog american de la Harvard University, Joseh S. Nye Jr. are dreptate să afirme că: „administrarea interdependenței este un motiv principal pentru care resursele Americii se cer investite într-un rol de conducere pe plan internațional şi trebuie să constituie un element esențial al unei strategii noi”[1]. Apreciind importanța acestui rol atât pentru SUA, cât şi pentru situația internațională, Nye îi critică pe cei care susțin retragerea SUA „din ceea ce se consideră a fi angajamente internaționale excesive”, subliniind că, „în cazul în care țara cea mai puternică îşi abandonează rolul de conducere, consecințele în privința stabilității internaționale ar putea fi dezastruoase”[2].

America poate mult, dar nu poate totul

Lumea depinde de America, dar şi America depinde de restul lumii. În virtutea interdependențelor internaționale dintre țări, adâncite enorm în urma revoluției informaționale şi globalizării, America, oricât de puternică ar fi şi oricât de mare i-ar fi încrederea în excepționalismul său, ea singură nu poate rezolva marile probleme nici ale omenirii şi nici chiar cele proprii. Are dreptate, credem, cunoscutul politolog american Benjamin R. Barber când opune abordării excepționalismului american şi, legat de el, a practicării unui mesianism

[1] Joseph S.Nye Jr., *Imperative ale politicii americane,* Sinteza nr.90, 1992, p.35.
[2] Joseph S.Nye Jr., *Transformarea puterii la nivel internațional,* Sinteza nr.90, 1992, p.35.

justițiar unilateral la scară planetară, cerințele interdependențelor internaționale de colaborare cu celelalte țări. Soluția, aşadar, după Barber, a actualelor probleme internaționale, inclusiv a celor de securitate economică şi politică a Americii, constă nu în războaie, ci în activitatea instituționalizată a relațiilor sale reciproce cu restul lumii; nu în izolare, ci prin intermediul ONU şi a celorlalte organizații internaționale cu abilitate în domeniul colaborării; nu desconsiderând, ci respectând dreptul internațional, renunțând, astfel, la orgoliile exagerate de cea mai mare putere şi singura putere mondială, renunțând reciproc chiar şi la unele aspecte de suveranitate națională[1].

2.1.4.2. Critici principale ale modelului american

După cum am mai arătat, nu există nici un model de civilizație şi cultură numai cu lumini, fără umbre. Cum nu există, de asemenea, nici un analist care să cunoască mai bine un model decât cel care îl trăieşte nemijlocit, ceea ce este valabil şi pentru modelul american: umbrele sale sunt cel mai bine cunoscute de americanii înşişi.

- **Critici venite din interiorul SUA**

Critici americane: sunt numeroase, cu frecvență mare în trecut ca şi astăzi, de stânga sau de dreapta, obiective sau subiective. Reținem câteva din ele, pe care le considerăm mai semnificative pentru actualitatea modelului.

Samuel Huntington analizează modelul american în evoluțiile sale actuale marcate de revoluția informațională şi de globalizare, într-o amplă lucrare, intitulată *Who Are We? The Challenges to American's National Identity (Cine suntem Noi? Provocările Identității Naționale Americane*)[2]. El constată că modelul american traversează astăzi o puternică sciziune între elită şi popor. Sciziunea constă, pe de o parte, în tendința de denaționalizare a elitei profesionale, intelectuale şi academice, iar pe de altă parte, în tendința de depreciere a patriotismului şi naționalismului. „Elitele – spune Samuel Huntington – nu mai sunt naționale, ci transnaționale. Forțele persuasive şi fundamentale ale globalizării economice fac posibil ca denaționalizarea elitelor americane să continue". O asemenea continuare este văzută critic de autor sub o triplă perspectivă: universalistă, economică şi moralistă.

Perspectiva universalistă consideră America excepțională nu pentru că este o națiune unică, ci pentru că a devenit „națiune universală". În această situație, ea s-a contopit cu lumea, prin oamenii străini veniți în America şi prin acceptarea culturii americane de către celelalte societăți.

Perspectiva economică se concentrează asupra globalizării economice ca forță transcendentă care depăşeşte frontierele naționale şi erodează entită-

[1] *Op. cit.* p. 53-55.
[2] Citate extrase din cartea menționată, în traducerea lui Ionel Nicu Sava, publicate în *Ziua*, 3 iulie 2004.

țile guvernamentale naționale. Corporațiile, devenind internaționale şi multinaționale, lucrează pentru economia mondială, ele întorcând spatele Americii naționale.

Perspectiva moralistă consideră patriotismul şi naționalismul american ca „forțe ale răului”, deoarece legea, instituțiile şi normele internaționale ar fi superioare moral celor naționale. Toate aceste evoluții se circumscriu tendinței cosmopolite a elitei americane. Căutând urmările acestor tendințe, autorul constată că:

- „Printr-o varietate de căi, establishmentul american, public şi privat, a devenit din ce în ce mai separat de poporul american”. Din această cauză, democrația americană „deşi se bazează pe alegeri libere şi corecte”, în multe privințe a devenit o democrație nereprezentativă, fiindcă „în ceea ce priveşte chestiunile esențiale – şi, în special, cele privind identitatea națională – liderii săi adoptă legi şi aplică politici care contravin opiniilor poporului american. În acelaşi timp, poporul american a devenit din ce în ce mai înstrăinat de politică şi guvernare”.
- Ca urmare a tendințelor cosmopolite ale elitei, „aproape orice formă de loialitate civică şi de patriotism este considerată reacționară”. În fine, Huntington, constatând că există o veritabilă „prăpastie între publicul naționalist şi elita cosmopolită”, apreciază că acest fapt „are cel mai drastic impact asupra relației dintre identitatea americană şi politica externă”. El conchide că soluția constă în necesitatea întoarcerii Americii la rădăcinile sale, iar „alternativa la cosmopolitism şi imperialism este naționalismul destinat să păstreze şi să întărească acele calități care au definit America încă de la începuturi”.

Benjamin Barber, şi el un analist notoriu al modelului american, abordează critic neajunsurile acestuia, pornind de la cel puțin două perspective: de la rolul excepționalismului american şi de la relația sa cu strategia preventivă. El critică rolul discriminatoriu al excepționalismului şi al doctrinei preventive față de alte țări, de unde şi lipsa legitimității lor morale. „Din perspectiva americană – spune Barber – excepționalismul înseamnă că alte națiuni nu au nici un drept special de a desfăşura strategii preventive proprii. Însă, din perspectiva altor țări, îmbrățişarea de către America a doctrinei preventive constituie un precedent semnificativ, mai ales din moment ce însăşi America se vede un purtător de standard şi un generator de standarde pentru comunitatea internațională”[1]. Ce rezultă de aici? Rezultă că, urmând modelul american, oricare altă țară poate şi ea declanşa un război preventiv contra altor țări, anticipând un pericol potențial sau iminent. După Barber, adoptarea doctrinei războiului preventiv de către America este extralegală, fiindcă se bazează pe spiritul justițiar excepțional al acesteia. Or, o asemenea virtute nu poate fi acceptată de

---

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* p.80.

alții ca standard universal. De aceea, defectul excepționalismului american constă în faptul că presupune că şi alții – aliați sau adversari – pot împărtăşi exemplul special al SUA, generând, astfel, anarhie internațională.

Barber are dreptate să afirme că strategia preventivă americană bazată pe excepționalism nu trece testul de bază al legitătii internaționale"; şi nici nu-l poate trece „fiindcă este ilogic să se generalizeze legal o asemenea doctrină". Aceasta înseamnă că excepționalismul american şi relația sa cauzală cu strategia preventivă nu au acoperire morală şi că, în consecință, „America nu-şi poate întemeia politica externă pe rațiuni speciale, interzise altora"[1].

O altă critică adusă modelului american ținteşte politica externă dusă de SUA pentru extinderea democrației în lume: „Uitându-şi propria istorie de democratizare treptată, americanii, prea adesea, nu numai că-i forțează pe alții să o facă rapid şi uşor, dar îi obligă să o facă în stil american, ca şi cum americanizarea şi democratizarea sunt acelaşi lucru, ca şi cum Statele Unite au drepturi de proprietate şi patentul politic al chintesenței procesului democratic".

Adevărul este că democrațiile viabile cresc din interior şi de jos în sus şi nu impuse din exterior şi de sus în jos. Pe de altă parte, construcția democrației este neviabilă dacă imită un model străin, chiar dacă este de succes, ca acela american. Aceste împrejurări explică de ce naşterea democrațiilor durează mult.

Francis Fukuyama, entuziasmat de revoluția lui Gorbaciov, care îi confirmă convingerea despre universalitatea modelului occidental, în frunte cu liderul său american, are numeroase aprecieri laudative asupra vigorii modelului american, bazat pe democrația liberă şi pe economia de piață, dar nu scapă din vedere nici neajunsurile acestuia, unele fiind genetice, altele căpătate pe parcursul timpului.

- „Declinul sociabilității în America" reprezintă, după Fukuyama, unul din neajunsurile actuale ale modelului american, fiind de importanță majoră. În alți termeni, este vorba despre declinul coeziunii morale a națiunii americane sau a mult lăudatului „capital social american", considerat un stâlp al puterii SUA. Deprecierea acestui capital este rapidă, fiind marcată de numeroase fenomene prevestitoare de rele: „divorțul şi destrămarea familiei; crima şi neîncrederea nu mai pot fi stăpânite; comunități cu porniri războinice una față de cealaltă se ivesc la periferiile tuturor marilor oraşe americane"[2].
- Care sunt motivele destrămării sociabilității în SUA? Ca bun mânuitor al dialecticii hegeliene, Fukuyama răspunde că aceste cauze sunt înseşi virtuțile modelului, dar duse la exagerare. „Aş fi ispitit să răspund că dinamismul Americii şi sursele acestui dinamism – suspiciunea față de

[1] *Op. cit.,* p. 139.
[2] Nathan Gardels*, Schimbarea ordinii globale,* Editura Antet p. 185.

autorități, diversitatea culturală şi drepturile individului – pot fi distructive atunci când sunt exagerate şi se datorează distrugerii virtuților tradiționale şi obiceiurilor morale”[1].

- Suspiciunea față de autorități este alimentată de faptul că „locurile de muncă sunt transferate peste hotare, familiile sunt dezrădăcinate şi muncitorii fideli sunt concediați în numele restructurării”. Revoluția drepturilor individuale „pe deplin justificată şi necesară la origine a multiplicat libertatea individuală într-atât încât a dus la o reacție față de orice formă de autoritate la toate nivelurile”.
- „Competitivitatea Americii se datorează, în bună măsură, inventivității şi energiei antreprenoriale ale companiilor americane, dar, în schimb, este alimentată de refuzul americanilor de a se supune autorităților tradiționale”. Vechiul slogan „Contestă autoritatea!” este ridicat la rang de morală națională. În fine, diversitatea prea mare ajunge într-o situație „când oameni simt că nu mai au nimic comun în afară de sistemul legal”.

Pornind de la aceste tendințe deteriorante ale capitalului social-american, Fukuyama este convins că „instituțiile moderne nu pot funcționa dacă nu vor fi susținute de structuri sociale premoderne, cum ar fi comunitatea, religia şi familia, şi că „într-un fel, viitorul Americii depinde foarte mult de puterea de a reînvia spiritul sociabil din vremurile apuse”[2].

Noam Chomsky, un adevărat dizident american, cu o voce critică printre cele mai auzite şi citate în SUA şi în lume, analizează, în ultima sa carte „*Imperial Ambitions*”[3], modelul american din perspectivă internațională. Principala sa preocupare se concentrează asupra „Strategiei Naționale de Securitate a Statelor Unite ale Americii”, lansată de preşedintele Bush, în septembrie 2002, care consacră războiul preventiv ca o nouă normă menită a legitima folosirea forței pentru autoapărare preventivă. Invadarea Afganistanului şi a Irakului se încadrează în această concepție.

- „Lumea, în general – spune Chomsky – percepe corect invazia americană ca un caz-test şi ca un efort de stabilire a unei norme noi pentru folosirea forței militare”. Cuprinsă în noua Strategie Națională de Securitate a SUA din septembrie 2002, această nouă normă exprimă, după autor, „o nouă şi neobişnuită doctrină extremă”, a războiului preventiv, care nu numai că nu este prevăzută în dreptul internațional, dar „nici măcar nu începe a avea nişte fundamente în dreptul internațional”[4]. În susținerea părerii sale, Chomsky îl invocă pe Henry Kissinger care, în momentul lansării noii strategii, aprecia că „această

[1] *Op. cit.,* p. 186.
[2] *Op. cit.* p.87.
[3] Noam Chomsky, *Ambiții imperiale,* Editura Antet, 2005.
[4] *Op. cit.* p.7.

doctrină «revoluţionară» pentru afacerile externe va spulbera în cioburi atât Carta Naţiunilor Unite şi dreptul internaţional, cât şi întregul sistem occidental de ordine internaţională". „Trebuie să înţelegem – spunea clar Kissinger – că aceasta nu poate fi un „principiu universal valabil pentru fiecare naţiune. Doctrina este pentru noi şi pentru nimeni altcineva"[1]. Cu alte cuvinte, ce îi este permis leului nu este permis şi altora.

- „În numele războiului de prevenire, Statele Unite vor conduce lumea prin forţă şi, dacă apare vreo provocare la adresa dominaţiei lor – fie că este percepută ca îndepărtată, inventată, imaginată sau oricum ar fi aceasta –, atunci Statele Unite vor avea dreptul să distrugă această provocare înainte de a deveni ameninţare. Acesta este un război preventiv". Într-o asemenea concepţie se încadrează şi războiul din Irak, a cărui legitimitate este tot mai mult pusă la îndoială.
- O mare parte din populaţia lumii – spune Chomsky – se opune în mod copleşitor războiului, pentru că oamenii înţeleg că nu este just. Mulţi percep că este exact ceea ce s-a întâmplat, şi anume o declaraţie fermă de genul: *Ai grijă, poţi urma chiar tu!* Acesta este motivul pentru care Statele Unite sunt privite ca fiind cea mai mare ameninţare la adresa păcii din lume, de un mare număr de oameni, probabil de o vastă majoritate din populaţia lumii. „George Bush a reuşit, după opinia lui Chomsky, ca într-un an de zile să convertească Statele Unite într-o ţară care este în mare parte temută, lipsită de simpatie şi chiar urâtă". Pe acest temei, autorul nu ezită să aprecieze documentul numit „Strategia Naţională de Securitate a SUA", ca fiind nu doar o aserţiune a unui înalt oficial, ci şi „o declaraţie formală de politică externă, neobişnuit de insolentă".
- Răspunzând la întrebarea „Cât de central este petrolul pentru strategia SUA?, Chomsky apreciază că acesta „este, fără îndoială, central. Nu cred că vreo persoană în toate minţile s-ar putea îndoi de aceasta. Golful Persic este o sursă uriaşă de putere şi de bogăţie materială. Şi Irakul îi este absolut central acestuia. Dacă controlezi Irakul, te afli într-o poziţie de forţă, determinând, în consecinţă, preţul şi nivelurile de producţie, pentru a submina OPEC-ul şi pentru a-ţi impune poziţia de forţă în întreaga lume".
- În contextul petrolului aşază Chomsky şi relaţiile SUA cu Iranul. Într-o primă instanţă, constată el, America a realizat încercuirea Teheranului cu forţele sale militare din Afganistan şi Irak şi cu bazele militare din Turcia, Arabia Saudită şi din republicile ex-sovietice din zona caucaziană-caspică şi din Asia Centrală. Încercuit astfel din toate părţile, Iranul, condus de fundamentaliştii islamici, a devenit nervos, se declară cu

[1] *Op. cit.*, p.49.

înverşunare antiamerican şi sprijină făţiş terorismul islamic împotriva SUA. Aceeaşi încercuire armată americană, nedorită de Iran, este invocată de autor şi drept cauză a apelului Teheranului la producerea armelor nucleare.

- Tot mirosul petrolului este, după Chomsky, cel care a atras forţele armate americane şi pe alte meridiane ale Terrei. De pildă, Statele Unite au „acum baze şi soldaţi pretutindeni în jurul Anzilor. Columbia şi Venezuela, în special Venezuela, sunt mari producătoare de ţiţei. Există mult petrol şi în Ecuador şi Brazilia".
- Din analiza făcută de Chomsky multiplelor faţete internaţionale ale modelului american nu lipseşte – şi nici nu putea să lipsească – Europa. Faţă de ea, „Statele Unite – apreciază Chomsky – au avut întotdeauna o atitudine ambivalentă". Pe de o parte, ele „au vrut ca Europa să se unifice ca să servească într-un mod eficient drept piaţă pentru corporaţiile americane, oferind mari avantaje macroeconomice". Pe de altă parte, „nu a fost ignorată posibilitatea că Europa ar putea să urmeze şi o altă direcţie", cea a independenţei. De aici şi preocuparea SUA „de a submina nucleul Europei, adică Franţa şi Germania, ţări puternic industrializate care ar putea cumva să urmeze o direcţie independentă". Pe acest fundal se adaugă însă „o durabilă aversiune a SUA faţă de sistemul social european, care asigură salarii, condiţii de muncă şi beneficii decente. Statele Unite nu vor ca acest model să existe, pentru că este periculos". Periculos, de ce? Pentru că adoptarea lui şi în modelul american ar însemna cheltuieli mai mari cu forţa de muncă şi cu nevoile sociale ale populaţiei, fapt care, sporind costurile, ar micşora profitul capitaliştilor şi, implicit, gradul de competitivitate al economiei americane.

Încheiem criticile lui Chomsky cu următoarele precizări concluzive:

n) Societatea americană cunoaşte o puternică divizare internă între bogaţi şi săraci, fiindcă economia, spune el, „lucrează pentru beneficiul super-bogaţilor şi spre paguba generală a populaţiei". Pentru americani, „a avea o societate în care averea ţării nu este concentrată în mâinile unei elite subţiri nu este o utopie".

o) Pornind de la numeroasele războaie şi intervenţii armate duse de SUA de la naştere şi până astăzi, el conclude că „America reprezintă modelul unui stat-garnizoană, angajat într-un război permanent" de expansiune internaţională;

p) „Războiul preventiv" pentru autoapărare anticipată, pe care SUA şi-l permit doar lor, nu şi altor state, reprezintă, doctrinar, o „strategie neoimperialistă", situată în afara legitimităţii dreptului internaţional şi Cartei ONU. Din această cauză, războiul preventiv, fiind un demers unilate-

ral cu funcție de apărare prin cuceriri internaționale, devine, astfel, un factor perturbator al vieții internaționale[1].

- **Critici europene ale modelului american**

Numeroase şi deseori acide, aceste critici au înflorit mai ales după încheierea Războiului Rece, când a dispărut pericolul sovietic iar SUA au rămas singura putere mondială cu caracter global, manifestându-se unilateral în problemele mondiale. Pe plan european, cei mai activi critici antiamericani provin din cultura franceză. Aproape toți care analizează modelul american şi îi evidențiază calitățile care au dus America la actuala sa putere şi înflorire, unice în istoria umanității, dar nu uită să-i arate şi numeroasele neajunsuri, unele structurale şi de profunzime, iar altele conjuncturale, determinate de schimbarea contextului istoric intern şi internațional, sunt analiştii francezi. Iată câteva dintre aceste critici:

Dominique Moïsi[2]

Într-un stil diplomatic, cu multe subînțelesuri între rânduri, în studiul său: „Europe/Etats-Unies – un parteneriat dificille”, Dominique Moïsi, analizând modelul american prin prisma relațiilor SUA cu Europa înainte şi după războiul rece, punctează următoarele deficiențe: unilateralism şi aroganță în abordarea problemelor internaționale; nedorința de a trece de la poziția de leadership la cea de partnership; schimbarea atitudinii față de Europa în funcție de interesele sale internaționale, după războiul rece; conceperea globalizării ca americanizare a economiei mondiale etc. Iată şi principalele sale argumente în speță:

- „Acum 50 de ani, relațiile Europa-Statele Unite se caracterizau prin coşmarurile comune: spectrul naționalismului şi realitatea Războiului Rece. Ce era Europa pentru SUA acum 50 de ani? Prima linie de apărare a SUA în cadrul războiului rece”. Acum, America era interesată să „contribuie la unitatea Europei şi să o facă să contribuie ea însăşi la efortul comun de apărare contra URSS”.
- „Invers, ce erau SUA pentru Europa acum 50 de ani? Un protector indispensabil, fără de care am fi căzut sub ocupația sovietică. Fără SUA, Europa ar fi fost unificată de Est”. În aceste condiții, Europa era de neconceput contra Americii”.
- „Această schemă – constată autorul – s-a schimbat după Războiul Rece. Acum există mai multă Americă în Europa, dar mai puțină Europă în spiritul americanilor”, în sensul că, „după dispariția URSS, Europa nu mai este pentru SUA o miză strategică majoră ca înainte. Acum America priveşte Europa ca pe restul lumii, cu distanță”.

---

[1] *Op. cit.*p.131.

[2] Dominique Moïsi, director adjunct la Institutul Francez de Relații Internaționale din Paris.

- „Această indiferență are drept contrapartidă o tendință de unilateralism din partea Americii" care, de altfel, „n-a partajat niciodată puterea, nici când era mică, nici acum când este prima. Există în spiritul americanilor o foarte mare dificultate structurală de a trece de la poziția de conucere la parteneriat, ceea ce explică, după Dominique Moïsi, reținerea americanilor față de eforturile europenilor de a se organiza mai bine în materie de apărare".
- „Obsesia americanilor fiind terorismul, una dintre prioritățile Proiectului Național de Apărare cu Rachete Teleghidate are ca obiectiv protejarea de amenințările potențiale din partea *statelor rele* şi, în particular, de Coreea. În realitate, această obsesie pare excesivă. Numărul copiilor americani care omoară cu pistoale alți copii americani este, probabil, de o sută de ori superior numărului de americani victime ale terorismului în lume" (amintim că aceste aprecieri privind terorismul sunt făcute înainte de atacul de la WTC din septembrie 2001).
- În fine, autorul încheie cu aprecierea că „astăzi SUA nu mai sunt un factor de sprijinire a integrării europene, ca înainte", că „America a devenit o prezență culturală, economică şi socială invazivă" şi că „noi demontăm adecvarea între mondializare şi americanizare"[1].

Jean François-Poncet

Abordând relațiile SUA cu Europa, Jean François-Poncet apreciază că, în pofida unor convergențe de interese, legate de valorile democrației şi drepturilor omului, de modelul economiei de piață şi a liberei inițiative, „aceste relații sunt dificile şi caracterizate de confruntări recurente şi deseori vii".

Există, după autor, cel puțin trei argumente, pornite din modelul american, care explică aceste dificultăți.

- Primul argument: SUA, pornind de la decalajul de putere față de Europa, revendică poziția de conducător mondial fără partaj, revendicare pe care Europa nu o acceptă din principiu. „Este cu atât mai dificil pentru europeni să accepte pretenția SUA de a decide în mod suveran în politica externă, ținând cont doar de interesele interne, nu şi de interesele Occidentului".
- *Al doilea argument:* Față de Uniunea Europeană, pe care SUA a sprijinit-o în trecut să se realizeze, astăzi „există o serie de domenii în care pozițiile Americii s-au transformat în ostilitate deschisă, fie că este vorba despre agricultură, despre aeronautică sau despre voința europeană de a-şi afirma independența diplomatică".

[1] Dominique Moïsi, *Europe/Etats-Unies: un parteneriat difficile,* vol. EUROPE. Hier-Aujourd'hui-Domain, Editura Economica, Paris, 2001, p.59-.62.

- *Al treilea argument* priveşte rivalitatea economică, industrială sau ştiinţifică. Există ramuri industriale în care se pare că „strategia întreprinderilor americane faţă de omologii lor europeni ar fi o strategie de anihilare”. Există, aşadar, „motive de fricţiune care degenerează adesea în crize transatlantice deschise, a căror repetare aduce atingere alianţei”[1].

Thierry de Montbrial

Analist european de prima mână al experimentului american, Thierry de Montbrial dă o apreciere judicioasă meritelor istorice ale acestei experienţe, pe care le putem concentra în următoarea expresie sintetică: „Dacă secolul XX nu a fost mai rău, datorăm aceasta SUA, liberalismului şi forţei de atracţie a modelului de civilizaţie american”[2]. Cu aceeaşi rigoare, autorul pune în evidenţă şi punctele slabe ale modelului, mai ales în manifestările sale actuale.

- **Unilateralismul** reprezintă, în concepţia lui Montbrial, un prim neajuns al modelului american, reflectat în politica externă a SUA. El este opus multilateralismului şi se manifestă în diferite ipostaze. Una dintre acestea constă în adoptarea *conceptului de unilateralism.* Conducătorii Casei Albe, adoptând acest concept, au sugerat un fel de „leadership partajat” cu gândul ca „aliaţii europeni şi japonezi să joace un rol mai activ în conducerea afacerilor occidentale”, inclusiv cu participări la costuri. În realitate însă „acest concept de multilateralism rămâne foarte vag şi, mai ales, în contradictoriu cu comportamentul unilateral şi brutal al Washingtonului în afacerile economice şi comerciale, în special legat de GATT”[3]. O altă ipoteză constă în folosirea de către SUA, cu de la sine putere, a armei sale economice. „În cursul primului mandat al lui Bill Clinton, de pildă, Statele Unite au impus sau au ameninţat că vor impune sancţiuni de 60 de ori împotriva a 35 de state care reprezintă, împreună, 42% din populaţia mondială. Şi aceasta, desigur, unilateral, în afara dreptului internaţional”[4].
- **Caracterul ezitant** al politicii externe americane reprezintă un alt neajuns al modelului american. „Ezitarea – spune Montbrial – pe care o manifestă astăzi Washingtonul între un idealism umanitar şi o **realpolitik** riguros concepută, tulbură atât opinia publică **americană**, cât şi pe partenerii Statelor Unite. Dar, mai ales, ridică semne de întrebare în legătură cu întreaga problemă a leadershipului acestei ţări, adică capacitatea sa de a lua decizii depăşind calculul intereselor pe termen scurt”[5].

---

[1] Jean François-Poncet, comunicare, în volumul: *Le Défi Americain: menace ou atout pour la construction europeenne*, Editura Economica, Paris, 1998, p.23-25.
[2] Thierry de Montbrial, *Cincisprezece ani care au zguduit lumea. De la Berlin la Bagdad,* Editura Expert, Bucureşti, 2005, p. 233.
[3] *Op. cit.,* p. 127.
[4] *Op. cit.*, p. 282.
[5] *Op. cit.,* p. 125.

- **America se comportă ca un învingător expansionist şi abuziv.** „De la sfârşitul războiului rece, America tinde să se comporte ca un învingător”. Este adevărat că nu cu o ideologie în sensul roman sau al imperiilor coloniale europene şi nici într-o **manieră** coerentă. Însă, „atunci când are o linie clară şi când îşi pune în mişcare rolul compresor față de parteneri sau adversari, ale căror slăbiciuni şi diviziuni ştie să le întrețină, administrația de la Washington operează cu brutalități şi adesea cu succes..., voința de a cuceri piețe peste tot pe planetă este afirmată cu determinare”[1]. Este indiscutabil că „America deține astăzi cheia evoluției relațiilor internaționale, cel puțin în linii mari ale acestora. Marea ei problemă, în prezent, este tentația de a abuza de poziția sa dominantă. Este ceea ce, juridic, se numeşte *unilateralism* american”[2].
- **Universalismul modelului american.** Una din trăsăturile acestuia, reliefată critic de Montbrial, constă în „etnocentrismul” său, în baza căruia afirmă el, cu bună credință **americanii** îşi strigă universalitatea şi superioritatea absolută a modelului lor. Ca reflex al acestei credințe în mentalul individual şi colectiv al cetățenilor SUA, „modelul american se prezintă ca un orizont de nedepăşit pentru oricare locuitor al planetei”! „Acest tip de comportament nu poate atenua efectele unei atitudini percepute de restul lumii drept aroganță”[3].

Jacques Delors

Fost preşedinte al Comisiei Europene, cu contribuții prețioase la cristalizarea modelului economico-social adoptat de UE, Delors consideră că „dialogul euroatlantic se face cu multă dificultate” şi că pentru europeni sfidarea americană implică faptul de a deduce lecțiile experienței americane şi bune şi rele. În analiza modelului american, el reprezintă atât „antiamericanismul sistematic la care înclină unii francezi, cât şi anglismul altora”[4].

Apreciind tendințele excesive spre materialism şi individualism ale modelului, Jacques Delors susține că „modelul social american va exploda din cauza individualismului concurențial *feroce*, iar modelul japonez va fi şi el distrus, deoarece protecția socială excesivă a individului sufocă dinamismul. Potrivit lui Delors, numai Europa, unde echilibrul dintre individ şi societate este real, va dăinui”[5].

Comentând aprecierile lui Delors, Francis Fukuyama arată că americanii nu se înțeleg între ei, însă nici Delors nu-i înțelege. Subscriem şi noi la dezacordul față de previziunea apocaliptică a lui Delors, adăugând cel puțin două argumente: că această concurență *feroce* este un însoțitor permanent al capi-

---

[1] *Op. cit.*, p. 231.
[2] *Op. cit.,* p. 233.
[3] *Op. cit.,* p. 378.
[4] Jacques Delors, comunicare în volumul *Le Défi Americain. Menace ou atout pour la construction européenne,* Editura Economica Paris, 1998, p. 33.
[5] Nathan Gardels, citat din *Schimbarea ordinii globale,* Editura Antet, p.180.

talismului de pretutindeni, deci şi a celui american, contribuind esenţial la atingerea actualei puteri şi înfloriri a SUA.

- **Critici asiatice ale modelului american**

Ca şi cei europeni, criticii asiatici sunt şi ei de culori diferite: unii pătimaşi antiamericani sau proamericani, iar alţii, analişti lucizi şi obiectivi, în stare să vadă atât luminile, cât şi umbrele experienţei americane.

Li Kuan Yew, una dintre eminenţele cenuşii din Singapore, a fost prim-ministru între 1959 şi 1991. O ţară mică, dar cu o experienţă social-economică de mare valoare umană, Singapore a cunoscut, după eliberarea naţională, un adevărat miracol: PIB/locuitor a sporit, între 1960 şi 2000, de la 803 dolari la 24.740 dolari, într-un ritm mediu anual de 9% faţă de 8,7 % în cazul Japoniei în aceeaşi perioadă. Iată acum şi părerile sale despre modelul american exprimate într-un interviu acordat cunoscutului editorialist al companiei Los Angeles Times, Nathan Gardels[1].

- „Americanii – spune autorul – cred că ideile lor sunt universale – supremaţia individului şi libertatea totală a expresiei. Dar nu sunt – nu au fost niciodată". „Tocmai în virtutea acestui sentiment al superiorităţii culturale, mass-media americană ne trage de urechi, numind societatea singaporeză autoritară, dictatorială, închisă, asfixiantă şi sterilă. De ce? Pentru că le-am dat ascultare atunci când ne-au spus că trebuie să ne guvernăm. Principiile şi teoriile americane nu şi-au dovedit încă valabilitatea în estul Asiei – în Taiwan, Thailanda ori Coreea de Sud"[2].
- „În America, chiar şi acum – spune Li – după treizeci de ani de experienţă a programelor **Great Society,** domneşte crima şi violenţa, copiii se omoară între ei cu arme de foc, casele oamenilor nu sunt în siguranţă, bătrânii sunt abandonaţi, familiile se destramă". Pornind de la aceste fapte antisociale, Li trage concluzia că „Aceia care vor o societate sănătoasă, în care cetăţenii să-şi exercite libertatea, în care femeile **tinere** şi mai în vârstă să poată merge noaptea pe stradă, în care tinerii să nu mai cadă pradă traficanţilor de droguri, nu vor urma modelul american"[3].

Un capitol special al criticilor lui Li priveşte mass-media americană scrisă şi vorbită. De ce? Pentru că:

- „Mass-media atacă integritatea şi caracterul conducătorilor fără să suporte consecinţele, duce campanii denigratoare la adresa tuturor celor cu putere de răspundere şi învinovăţeşte pe toată lumea cu excepţia lor";

---

[1] Nathan Gardels, *Schimbarea ordinii globale,* Editura Antet, p.77-84.
[2] *Op. cit.,* p. 78.
[3] *Op. cit.,* p. 79.

- „Imaginile cu violență şi sex scabros prezente zi de zi pe micul ecran şi la care este expusă întreaga societate vor distruge comunitatea”[1];
- Autoritatea instituțiilor-cheie este subminată de mass-media. „Diverşi frustrați din interiorul sistemului continuă să vândă ponturi despre chestiuni de mai mică sau mai mare importanță, iar presa nu se jenează să publice informații delicate fără să sufere represalii. Atunci, este de mirare că americanii au probleme de guvernare? Membrii guvernului stau cu frica în sân să nu li se fure gândurile încă negândite”. Este clar că, „prin publicarea acestor gânduri înainte de a fi fost comunicate oficial, guvernul pierde încrederea poporului şi a aliaților săi”[2].
- „Dacă mass-media continuă să discrediteze şi să umilească liderii politici, dacă pornesc de la premisa că nici un conducător nu merită să fie crezut pe cuvânt, ci trebuie să fie distrus prin contestarea competenței şi caracterului şi că nimeni nu se pricepe mai bine decât mințile luminate ale presei, atunci va domni confuzia umană într-un final de dezintegrare. Aceste atacuri sunt bombe jurnalistice şi măresc tirajele ziarelor, dar împiedică societatea să lucreze”.
- „O bună guvernare, chiar şi în zilele noastre, presupune menținerea unui echilibru între bine şi rău prin afirmarea cu tărie a adevărurilor fundamentale. Nu putem lăsa societatea pradă influenței mass-mediei sau a internetului”[3].
- „Ideea supremației individului şi libertatea de expresie împinse la extrem nu au dat roade. Ele au împiedicat societatea americană să rămână unită”[4].

• În fine, după numeroasele critici, autorul nu uită nici calitățile modelului. „Deşi America – spune el – nu mai este de mult un model de ordine socială, multe alte calități ale sale merită a fi însuşite. Modul în care companiile americane au reacționat la concurența japonezilor, răspunzând în domeniul construcției de automobile, de pildă, cu creşterea productivității – iată ce merită însuşit. Sau modul în care americanii măresc capitalul societăților pe acțiuni, îşi asumă riscuri şi pun pe picioare noi şi noi firme. Aşa ceva – conchide Li – nu se vede în Franța, în Germania sau Japonia”[5].

[1] *Op. cit.,* p. 81.
[2] *Op. cit.*, p. 81-84.
[3] *Op. cit.*, p. 81-84.
[4] *Op. cit.*, p. 81-84.
[5] *Op. cit.*, p. 81-84.

2.2. Naționalismul rus postsovietic, naționalism de tip imperialist

Naționalismul rus postsovietic reprezintă un naționalism de tip imperialist. Starea lui ca factor de putere reflectă starea națiunii care-l generează. Astăzi, această națiune trăieşte o adevărată tragedie pentru că nu mai este ceea ce a fost. A fost glorioasă timp de cinci secole de când şi-a descoperit apetitul imperialist. În acest timp, a trăit vremuri fabuloase, marcate de expansiunea continuă a imperiului spre toate punctele cardinale, atât în perioada țaristă, cât şi câteva decenii în cea sovieto-comunistă. La sfârşit de secol şi mileniu însă națiunea rusă s-a trezit că imperiul şi-a pierdut aura sovieto-comunistă şi că s-a făcut țăndări la periferie. Pericolul destrămării amenință însă şi centrul, Federația Rusă.

2.2.1. Desovietizarea – hazard sau necesitate? Trei premise istorice

Soarta a vrut ca imperialismul sovietic să intre în istorie printr-o mare revoluție, la început de secol, în octombrie 1917, dar şi să iasă din istorie tot printr-o mare revoluție, la sfârşit de secol, în anii 1989-1991. A intrat triumfător, în numele socialismului, printr-o revoluție anticapitalistă, şi a ieşit umilitor, în numele capitalismului, printr-o revoluție antisocialistă.

Ambele revoluții au zguduit omenirea atât prin caracterul radical al transformărilor produse, cât şi prin urmările lor asupra viitorului omenirii. Transformările au fost radicale, fiindcă au vizat schimbarea sistemelor social-economice şi politice existente în imperiu, pe care le-au înlocuit cu forme socialiste, în 1917, în timp ce revoluțiile din 1989-1991 au înlocuit formele socialiste existente în imperiu cu formele capitaliste, repudiate inițial.

Cât priveşte impactul acestor transformări radicale asupra omenirii, acesta s-a materializat în şirul de evenimente istorice care au urmat atât după revoluția din 1917 şi până în 1989-1991, cât şi în cele care urmează după 1991, în noua perioadă istorică. Dacă radicalismul transformărilor este comun celor două revoluții, în schimb, natura lor este diametral opusă. De pildă, Revoluția din 1917 a fost de natură socialistă şi deci anticapitalistă, ea anunțând sovietizarea imperiului rus țarist şi trecerea omenirii de la capitalism la socialism, conform unei doctrine numite leninism-stalinism, concretizat în modelul socialist de tip sovietic, considerat de ideologii lui universal. În schimb, revoluțiile din 1989-1991 au fost antisovietice şi anticomuniste, realizând procesul revoluționar invers: trecerea de la socialism la capitalism, după un model occidental, considerat şi el universal.

Orice revoluție are problemele sale. Rezolvându-le, ea permite omenirii să facă un pas înainte pe calea progresului şi modernității. Privite din această perspectivă, cele două revoluții în care a fost implicat imperiul Rusiei – în 1917 prin sovietizare şi comunism, iar în 1989-1991 prin desovietizare şi anticomu-

nism – rezultă că mersul înainte implicat de ele s-a înfăptuit pe o cale dus-întors şi iar dus. Este oare această complicată dinamică a fenomenului revoluționar un hazard sau o necesitate? Un paradox ca atâtea altele cunoscute în istorie sau o viclenie a dialecticii hegeliene, descinsă din negarea negației? Răspunsul nu este simplu. Complex şi cu multe necunoscute, el face deja obiectul unor ample analize şi dezbateri internaționale de mare interes ştiințific şi politic. Şi, cu siguranță, aceste preocupări nu se opresc aici: „Se va dezbate mult timp încă despre naşterea, viața şi moartea Uniunii Sovietice, despre rolul hazardului şi al necesității în această aventură extraordinară a secolului”[1]. Există cel puțin trei împrejurări care impun continuarea acestor dezbateri. În primul rând se situează importanța Rusiei în viața internațională.

Deşi prin desovietizare a pierdut mult ca factor de putere, fiind, totodată, eliminată din binomul superputerilor mondiale, Rusia continuă să fie o mare putere continentală cu rol de pivot al Euro-Asiei. Este în afară de orice îndoială că viitorul omenirii, în ansamblul său, depinde şi va depinde într-o mare măsură de ceea ce se întâmplă în Rusia şi de relațiile sale cu restul lumii. Pledează, în acest sens, un set larg de atuuri, potențiale şi cinetice, de care dispune imperiul rus. Avem în vedere următoarele:

- Mărimea teritorială şi bogățiile naturale fabuloase ale țării. Teritoriul este important nu numai prin mărimea lui – 17.075 mii km^2, din care ¾ în Asia –, ci şi prin accesul său la 12 mări din bazinele celor trei oceane: Pacific, Atlantic şi Înghețat de Nord. Iar ca resurse naturale, ea ocupă locul întâi la multe dintre acestea, inclusiv la cele energetice – gaze naturale şi petrol (locul doi în lume), ale căror livrări şi conducte străbat subteranele Europei până la coasta ei atlantică (Franța);
- Rusia reprezintă o mare putere nucleară, împreună cu o solidă industrie de armament, bazată pe tehnologia de vârf şi pe un sistem de rachete care pot atinge orice punct de pe glob;
- Rusia, în calitate de succesoare a URSS, a moştenit un puternic serviciu de informații şi calitatea de membru permanent al Consiliului de Securitate al ONU cu drept de veto şi membru principal în marile organizații internaționale: Consiliul Europei, OSCE etc.

În al doilea rând, este relația Rusiei cu procesele globalizării. Ca şi în cazul SUA, naționalismul rus postsovietic este pro- sau antiglobalizare în măsura în care aceasta îi serveşte interesele naționale de stabilitate şi pace internă, dar şi de dominație internațională, cu precădere în zona fostă sovietică. Spre deosebire de naționalismul imperialist american, cel al Rusiei imperiale suferă de un mare decalaj de putere, care-i influențează puternic comportamentul în exterior. Este adevărat, nostalgia după puterea de altă dată a URSS n-a dispărut din sufletul lui homo sovieticus şi nici nu va dispărea curând, cum n-a dispă-

[1] Thierry de Montbrial, *Op. cit.* p. 322.

rut nici la alții. Această nostalgie însă nu se traduce – cel puțin până acum – într-o tendință de recucerire.

În al treilea rând, discuțiile vor continua datorită marelui interes ştiințific pe care îl degajă, prin particularitățile sale, experimentul Rusiei de sovietizare şi apoi de desovietizare a imperiului său. Pe acest teren, o întrebare care revine deseori în analizele fenomenului şi care tulbură multe conştiințe este următoarea: „Cum a putut un regim, care şi-a secerat fiii şi a impus societății sale moduri de gestiune contra naturii, nu numai să supraviețuiască, dar să şi atingă, în anumite domenii legate de ştiință şi de armamente, rezultate atât de impresionante, încât timp de decenii, lumea a putut fi descrisă ca o lume „bipolară", Statele Unite şi Uniunea Sovietică fiind calificate drept superputeri"?[1]. Cu alte cuvinte, trebuia Uniunea Sovietică să explodeze? În acest caz, de ce a apărut acum peste şaptezeci de ani, ca să explodeze azi? Iată, aşadar, câteva idei care explică actualitatea şi importanța procesului de desovietizare şi decomunizare a Rusiei imperiale.

Trei premise istorice ale desovietizării. Fiind împrejurări cauzale, care determină necesitatea desovietizării condiționale, care fac posibilă transpunerea în practică a necesității, premisele fenomenului pot proveni din zone diferite. Unele vin din însuşi modul în care fusese construit sistemul imperial sovietic, altele vin din mediul internațional, din interacțiunea sistemului sovietic cu celelalte forțe, mai ales americane, cu care se află în competiție şi dispută pentru supremație.

În final, o a treia categorie de premise provine din caracterul multinațional, multirasial, multicultural, multilingvistic şi plurireligios, într-un cuvânt, din caracterul cu adevărat de Turn Babel al popoarelor din cadrul Rusiei imperiale. Fără să cădem în amănuntele fenomenului, reținem punctual următoarele.

Prima premisă: Uniunea Sovietică întruchipa simultan comunismul şi imperiul rus multisecular. Desovietizarea a lovit mortal ambele structuri componente ale URSS. Comunismul a fost primul atacat şi tot primul destrămat. El şi-a început sfârşitul în zona exterioară a imperiului sovietic, prin evoluțiile anticapitaliste din 1989 din țările de pe parcela europeană a zonei de influență a Moscovei. Prin prăbuşirea comunismului din această zonă se prăbuşea şi componenta exterioară a imperiului sovietic. Se realiza astfel lichidarea aşa-numitului bloc sovietic.

Următorul pas al desovietizării l-a constituit destrămarea imperiului interior al Uniunii Sovietice, petrecută în anul 1991. În câteva luni, între aprilie şi decembrie s-au desprins de imperiu toate cele 15 republici unionale, formându-se tot atâtea noi state naționale, independente.

---

[1] *Op. cit.*

Dezmembrarea imperiului sovietic, în pofida progreselor sale după 1917 şi apoi după al Doilea Război Mondial, devenise inevitabilă. A fost însă şi ajutată de ambițiile personale pentru supremație ale protagoniştilor angajați în lupta pentru putere, dusă la vârf, între Boris Elțîn şi Mihail Gorbaciov, chiar în centrul vital al imperiului, Moscova.

A doua premisă: Uniunea Sovietică era o societate unită prin ideologie, dar puternic divizată cultural şi civilizațional. Evident, era o contradicție internă şi permanentă a sistemului sovietic, alimentată de prezența, alături de națiunea rusă dominantă, a nu mai puțin de 89 de popoare distincte ca entitate (rasă, religie, limbă, cultură, tradiții, viață economică etc.), toate cucerite prin războaie.

Deşi considerabil mai mici şi diferite ca nivel de dezvoltare socială, aceste popoare şi-au păstrat cu îndârjire entitatea culturală, în pofida tăvălugului de deznaționalizare şi asimilare forțată folosit de Moscova. Mişcarea acestei contradicții a fost latentă atât timp cât oamenilor le-a mers mai bine, adică în primele decenii postbelice, dar s-a reactivat puternic din momentul în care situația materială a populației a început să se înrăutățească, mai ales după criza sistemului sovietic apărută din 1980, ca să explodeze în 1990-1991.

A treia premisă: Uniunea Sovietică s-a confruntat tot timpul, în interiorul său, cu două tendințe opuse de naționalism: **unul de tip imperialist,** centripet, practicat de Rusia ca națiune dominantă în cadrul sistemului sovietic, pentru a păstra unitatea acestuia şi supremația ei în sistem; **altul, de tip patriotic,** anticolonialist şi deci centrifug, manifestat de națiunile minoritare în ansamblul URSS, dar majoritar pe plan regional, adică în republicile unionale din cadrul Uniunii Sovietice şi în republicile autonome din cadrul Rusiei federale. Deznodământul luptei dintre cele două tipuri opuse de naționalism a depins de capacitatea combatanților de a-şi defini şi promova interesele proprii, iar această capacitate a depins, la rândul său, de raportul de putere dintre participanții la conflict. Momentul favorabil al acestui raport a sosit în anii 1990-1991, când Rusia sovietică, cumulând, în evoluția sa, cauze deteriorante venite atât din sistem, adică din deficiențele genetice ale comunismului şi ale imperiului său, de tip sovietic, cât şi din conjuncturi interne şi externe nefavorabile, şi-a slăbit puterea atât de mult încât n-a mai putut să-şi continue dominația. Momentul a fost folosit de popoarele subjugate pentru a se elibera. Şi s-au eliberat. În opinia noastră, nu aceste popoare au învins, ci Rusia Sovietică s-a învins şi a pierdut. Acesta este, foarte pe scurt, scenariul istoric general care a premisat desovietizarea Rusiei imperiale. Prin tot ce o caracterizează până acum – gândire, amploare şi implicații interne şi internaționale – desovietizarea Rusiei, ca reprezentantă a comunismului şi a întinsului său imperiu euroasiatic, a devenit scena pe care se joacă unul dintre cele mai mari şi mai agitate acte ale istoriei contemporane. În mod categoric, viitorul omenirii depinde şi de ceea ce se întâmplă astăzi cu lupta dintre naționalismul imperialist rus postsovietic şi națio-

nalismele antiruse din zona ex-sovietică şi a Rusiei federale. Nu putem decât să subscriem şi noi la aprecierile reputatului om de ştiinţă şi politolog francez Thierry de Montbrial, că „*Revoluţia gorbaciovianǎ nu-şi limitează efectele la Europa. În afara vechiului continent, esenţialul trebuie încă să vină*”[1]. Şi va veni, după evaluările sale, probabil în 15-20 ani. Nu greşim, aşadar, asociindu-ne la părerea acelor analişti care apreciază că viitorul Europei şi, implicit, al sistemului internaţional, adică al globalizării, depind, într-o largă măsură şi de ceea ce se întâmplă în colosul Federaţiei Ruse.

2.2.2. Desovietizarea naţionalismului imperialist al Rusiei

Este firesc ca naţionalismul imperialist al Rusiei să aibă o soartă similară cu a tuturor naţionalismelor de tip imperialist: de creştere şi apoi de cădere dramatică. Creşterea i-a fost îndelungată. Mai întâi în haină ţaristă şi, apoi, din 1917, în haină sovietică, ea şi-a realizat expansiunea teritorială şi asuprirea popoarelor, ascunse doctrinar sub două motivaţii distincte: în primul caz, al Rusiei ţariste, şi-a bazat doctrina pe ideologia panslavismului şi apărării ortodoxiei, în numele cărora însă n-a ezitat să-i ocupe ea pe cei „eliberaţi”; în al doilea caz, al Rusiei Sovietice, amăgită cu credinţa că istoria a predestinat-o să reprezinte comunismul mondial şi să fie groparul capitalismului, ea ducea, astfel, la îndeplinire, alături de poruncile testamentare ale lui Petru cel Mare, şi cunoscuta teorie a revoluţiei socialiste permanente până la victoria finală, pe plan mondial. Asociem anume aceste două momente, fiindcă, în pofida timpului istoric care le desparte, ele au acelaşi obiectiv – dominaţia mondială a Rusiei imperialiste – şi că acest obiectiv n-a dispărut, el fiind prezent şi astăzi, în cazul Rusiei desovietizate. Nici nu putea să dispară, fiindcă şi el, ca **orice trecut, chiar când dispare, îşi trimite urmele în viitor.**

Partea primară a acestor urme vine din testamentul marelui împărat şi reformator al Rusiei. Urcat pe tron în plină ascensiune a imperiului său, între 1682 şi 1725, el şi-a clădit propria doctrină expansionistă pe două premise fundamentale: a) pe nevoia de apă a Rusiei, cu adresă directă la Marea Baltică, la Marea Neagră cu strâmtorile sale spre Marea Egee şi la Golful Persic şi b) pe convingerea că „poporul rosienesc, tânăr şi în plină creştere, este menit să domine Europa îmbătrânită”. Iată, expresia testamentară a acestei doctrine.

a) „Poporul rosienesc este chemat a stăpâni toată Europa. Eu pun de temei acestei idei că naţiile europene au agiuns cele mai multe într-o stare de vechime aproape de a lor cădere”;
b) „Să se întindă neîncetat către Nord pe marginea Mării Baltice şi către Sud pe marginea Mării Negre”;

[1] Thierry de Montbrial, *Op. cit.*, p. 250.

c) „Să se apropie cât mai mult de Constantinopol şi India, că acel ce va stăpâni acolo va fi cel adevărat stăpânitor al lumii”;
d) „A grăbi căderea Persiei, a străbate până la Golful Persic”[1].

Vulturul din stema rusă avea două capete, crescând unul spre Occident, altul spre Orient.

Cât priveşte teoria revoluției socialiste permanente, până la victoria finală, pe plan mondial, aceasta devenea în strategia naționalismului imperialist al Rusiei sovietice arma sa ideologică de expansiune şi dominație mondială şi de exterminare a unei părți mari a populației în numele socialismului eliberator al popoarelor de sub jugul capitalist[2]. De altfel, de boala acestei expansiuni mondiale a suferit crunt şi Germania nazistă, fiind însoțită şi ea de mari crime antiumane de tipul genocidului. Dar, spre deosebire de Hitler, care a practicat purificarea etnică, Stalin a practicat purificarea ideologică şi de clasă, folosind mai ales gulagurile siberiene. Genocidul său reprezintă 30 milioane de oameni sacrificați pe altarul socialismului sovietic.

Se ştie că, timp de peste şapte decenii, Rusia sovietică nu a reuşit nici să-i unească pe proletarii din toate țările printr-o revoluție anticapitalistă performantă şi nici să îngroape capitalismul. N-a reuşit, deşi în acest scop a dus o intensă propagandă internațională şi a cheltuit mari sume de bani, sponsorizând mişcările comuniste naționale de pretutindeni, cheltuieli care, lipsind dezvoltării interne, i-au slăbit în mod fatal puterea. N-a reuşit pe plan internațional, în exteriorul său, dar nici chiar şi la ea acasă. Naționalismul patriotic al republicilor sale unionale şi autonome de orientare antisovietică s-a trezit, parcă din somn, după secole de tăcere şi răbdare, a realizat eliberarea națională şi a creat noile state suverane, dovedindu-se astfel mai puternic decât naționalismul velico-rus, bazat pe cuceriri teritoriale şi asuprire națională. Aşadar, prima şi cea mai importantă transformare suferită de naționalismul imperialist sovietic a fost desovietizarea sa din anii 1989-1991. Este cea mai importantă, pentru că a cuprins simultan atât destrămarea comunismului, conceput de Moscova ca model universal, cât şi a imperiului ca atare. Este cea mai importantă, de asemenea, pentru că pune capăt luptei istorice de peste şapte decenii dintre doctrinele ideologice comunistă şi capitalistă, dominante în acest timp, ca şi dintre cele două superputeri mondiale URSS şi SUA, reprezentante ale celor două lumi şi modele doctrinare opuse.

---

[1] Petru cel Mare, țar (1682 şi 1721) şi împărat al Rusiei (1721-1725) a şi realizat o parte din obiectivele expansiunii sale imperialiste: în 1695-1696, în urma războiului cu Turcia, cucereşte Marea de Azov, ajungând astfel la râvnita margine a Mării Negre. Iar, în urma lungului război contra Suediei, cunoscut în istoria Rusiei sub numele de Războiul Nordului (1700-1721), Rusia imperială obține ieşire la Marea Baltică, pe malul căreia, la gurile râului Neva, înființează oraşul Petersburg, devenind chiar capitala imperiului (din 1712).

[2] Basarabia şi Basarabenii, Chişinău, Uniunea Scriitorilor din Moldova, 1991, p. 144-147.

Lupta a fost decisă de victoria democrației asupra totalitarismului, a economiei de piață asupra economiei socialiste de stat centralizate, a proprietății private asupra proprietății socialiste de stat. Reflectând aceste împrejurări, revoluția rusă din 1990-1991, fiind o transformare de mare anvergură şi complexitate istorică, nu putea să se producă peste noapte şi nici ca un marş triumfal pe un drum gata pietruit. Dimpotrivă, ea a presupus o perioadă de zămislire, încheiată prin explozia ei din anii 1990-1991, moment în care raportul de forțe dintre părțile în conflict – naționalişti prounionişti şi antiunioniştii – a înclinat definitiv spre ultimii. În acest război al viitorului cu trecutul au existat **două faze distincte în procesul de desovietizare a imperiului** sovietic.

Prima fază s-a produs până la acordul 9+1 din 23 aprilie 1991, încheiat între cele nouă republici unionale participante la referendumul din 17 martie 1991 pentru adoptarea Tratatului de Uniune, inițiat de M. Gorbaciov, care prevedea menținerea Uniunii Sovietice, dar reformată. N-au semnat tratatul şase republici unionale: cele trei baltice, plus Georgia, Armenia şi Moldova[1]. Perioada aceasta, de mare fierbere, a fost dominată, de fapt, de preocuparea lui M. Gorbaciov, pe atunci preşedintele țării şi al partidului, de a reforma vechiul sistem socialist sovietic, sclerozat de atâta stalinism şi brejnevism, şi a crea unul nou, eficient şi **cu față umană.** Cu alte cuvinte, se dorea menținerea socialismului dar reformat prin „Perestroika şi Glastnosti” („Reconstrucție şi Transparență”).

A doua fază, începută după 23 aprilie şi continuată până în decembrie 1991, reprezintă perioada de foc, în care s-a produs fracturarea imperiului sovietic şi în interiorul său (căci în exteriorul său ruptura se produsese în 1989, prin revoluțiile din țările socialiste europene). Tot atunci, rivalitatea dintre Elțîn şi Gorbaciov s-a încheiat prin eliminarea ultimului şi din conducerea țării şi din viața politică. Un prim moment al acestei dispute, care angaja, de fapt, viitorul Uniunii, l-a constituit sufragiul de la 11 iunie 1991, prin care Boris Elțîn a fost ales preşedintele Rusiei federale[2]. Din acel moment, Rusia şi Ucraina au luptat împreună să reducă la minimum puterea centrului, ambele au cerut schimbarea ierarhiei legilor în favoarea lor, au dorit monede naționale proprii, au denunțat public, în auzul tuturor, principiul luptei de clasă, s-au declarată împotriva bolşevismului şi pentru democrație pluralistă, au reabilitat proprietatea privată, libertatea individuală şi inițiativa personală.

Curioase timpuri: ieri mari comunişti, azi mari anticomunişti. Declarațiile lor erau adevărate spovedanii ale unor învinşi. În fond, dacă s-au simțit bolnavi doctrinar şi ideologic, de ce să nu-şi facă operație chirurgicală pentru însănătoşire? Însănătoşirea n-a rămas o simplă declarație publică. Ea a fost urmată de

---

[1] Thierry de Montbrial, O*p. cit.* p. 75.

[2] Amintim că Rusia îşi declarase suveranitatea în 1990 în cadrul Uniunii Sovietice, însă fără să iasă din ea ; ieşirea şi-a declarat-o în decembrie 1991.

acțiune. În acea perioadă s-a produs masiv desprinderea republicilor unionale de imperiu şi, implicit, de comunism. S-a produs ca o mişcare revoluționară de sus în jos, pe când în țările socialiste europene revoluțiile s-au produs paşnic şi, evident, de jos în sus. Orice mişcare revoluționară însă are forțe pro şi contra, respectiv conservatoare şi reformatoare. Perioada la care ne referim n-a dus lipsă de asemenea forțe şi de lupta dintre ele. La 19 august 1991, în plină perioadă de degringoladă a imperiului, militarii ruşi, sub conducerea generalului Ghenade Ianaev, au organizat un puci contra lui Gorbaciov, cu scopul declarat de a salva Uniunea Sovietică, adică imperiul şi partidul[1]. Elțîn însuşi a participat la lupta contra puciştilor, pe tanc, cu steagul Rusiei fluturând în mână şi cu televiziunea pe urmele sale, ca la defilare, contribuind la eşuarea atacului pucist, de altfel, surprinzător de superficial organizat. Cu acest prilej, Elțîn s-a dovedit un mare maestru al luptelor politice pentru putere în două momente distincte: salvarea lui Gorbaciov şi apoi lichidarea lui ca preşedinte. L-a salvat pe Gorbaciov nu de dragul eliberării acestuia, ci de dragul propriei funcții de preşedinte al Rusiei, care dispărea dacă puciul reuşea şi menținea Uniunea Sovietică. Dorindu-se cu patimă primus inter pares, Elțîn avea să-l învingă pe Gorbaciov tot printr-o lovitură de maestru: a lichidat Uniunea Sovietică, lipsindu-l astfel de obiectul muncii sale de preşedinte. Pus în fața faptului împlinit, M. Gorbaciov şi-a dat demisia la 25 decembrie 1991. A părăsit astfel scena politică, urât acasă şi aplaudat în Occident pentru acelaşi motiv: rolul său de gropar al leninism-stalinismului cu materializările sale istorice – comunismul şi imperiul sovietic. Nereuşita lui Gorbaciov a demonstrat clar că socialismul sovietic se împotmolise într-o fundătură fără ieşire şi că soluția lui era nu perestroika şi fața umană gorbacioviană, ci schimbarea sa radicală prin economie de piață şi proprietate privată, asociate la democrația pluripartitistă. Se pare că Boris Elțîn era convins de această schimbare radicală şi, în plus, manifesta o simpatie clară pentru modelul anglo-saxon de economie de piață în varianta sa reagano-thatcheristă, ca fiind modelul potrivit şi pentru Rusia.

Încheiem acest tur de orizont prin luptele intestine pentru putere de la Kremlin, din perioada unei mari distrugeri creatoare, revenind la tema inițială: procesul dezmembrării Uniunii Sovietice şi a comunismului său. În pofida opoziției centrului şi a prosovieticilor, urmată, deseori de intervenții militare sau chiar războaie în toată legea pentru păstrarea unității imperiului, lupta de eliberare națională n-a putut fi oprită. Republicile unionale şi-au scuturat definitiv jugul colonial rus. Iată acest proces istoric în datele sale calendaristice:

Produsă în anii 1990-1991, desovietizarea puternicului imperiu sovietic a dus la desprinderea din componența sa a celor 15 republici unionale şi constituirea lor în state naționale independente, ştergându-şi în mare grabă, din emblemă orice urmă din vechea lor denumire de „sovietic” şi „socialist”.

[1] Nathan Gardels, *Op. cit.,* p. 89 şi 101.

Nr. crt .	Republicile unionale	Data independenței	Nr. crt.	Republicile unionale	Data independenței
1	tuania	Martie 1990	9	tonia	ɐptembrie 1991
2	eorgia	Aprilie 1991	10	bekistan	ɐptembrie 1991
3	elarus	Iulie 1991	11	erbaidjan	ctombrie 1991
4	îrgîzstan	August 1991	12	rkmenistan	ctombrie 1991
5	stonia	August 1991	13	djikistan	ctombrie 1991
6	oldova	August 1991	14	zahstan	ecembrie 1991
7	craina	August 1991	15	Rusia Federală	ecembrie 1991
8	rmenia	Septembrie 1991			

Dezmembrarea n-a fost deloc simplă şi nici lipsită de ameninţări cu forţa. De pildă, armata sovietică, chiar din porunca „blândului" şi „umanului" Gorbaciov, a intervenit în forţă în Vilnius şi Riga (Lituania şi Letonia), fapt soldat cu vărsare de sânge. „Cu siguranţă – se confesa Gorbaciov – trimiterea trupelor în ţările baltice nu-mi face cinste. Poate că în acele momente am fost un preşedinte slab[1]". Oare tot „slăbiciune" umană a fost şi faptul că şi în Georgia şi Republica Moldova Moscova a strunit, cu sprijin militar, mişcările secesioniste – Adjaria, Abhazia şi Osetia de Sud în Georgia şi Transnistria şi Găgăuzia în Moldova – soldate cu război şi multă vărsare de sânge? „Din nefericire – mărturiseşte Gorbaciov, vorbind de aceste intervenţii oblăduite de Moscova – vărsarea de sânge nu a putut fi evitată"[2]. Nu numai că n-a putut fi evitată, dar a fost anume căutată. Nu trebuie să ne surprindă acest comportament bazat pe violenţă al naţionaliştilor imperialişti ruşi faţă de cei care au acţionat pentru eliberare din strânsoarea Moscovei, fiindcă el este propriu oricărei puteri imperialiste pusă în situaţii similare. De pildă, Spania, Anglia, Franţa etc. n-au stat cu mâinile în sân în faţa pierderii coloniilor, ele apelând la armată pentru a le menţine sub dominaţia lor. În orice caz, faptul că şi alţii au provocat măceluri nu scuză cu nimic demersul Moscovei de a fi folosit şi ea măcelul uman pentru păstrarea Uniunii.

În fond, ce anume a pierdut Rusia imperială ca factor de putere în urma desovietizării imperiului său? A pierdut părţi importante din teritoriu şi populaţie, din resursele naturale, mai ales energetice şi din producţia economică; în fine, a pierdut, de asemenea, din punct de vedere geostrategic şi ca imagine.

În tabelul nr. 7 sunt prezentate, în termeni statistici, pierderile fizice ale Rusiei imperiale în urma desovietizării sale.

În primul rând se situează pierderile fizice teritoriale şi de populaţie.

---

[1] Nathan Gardels, *Op. cit.,* p. 105.
[2] *Op. cit.*

Tabel nr. 7

Pierderile teritoriale de populații şi de producții ale Rusiei imperiale, prin desovietizare, în 1991

	Specificații	Suprafața mii km^2	Populația mil. loc.	PIB 1991 mld. dolari	PIB/loc. dolari	În % din total URSS		
						Suprafața	Populația	PIB
UNIUNEA SOVIETICĂ, din care:		**22283,2**	**292,0**	**745,154**	**2532**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
1.	Federația Rusă	17075,2	148,3	528,378	3570	76,6	51,20	70,10
2	Armenia	30,0	3,3	3,722	1228	0,13	1,14	0,50
3	Azerbaidjan	87,0	7,4	9,768	1320	0,39	2,55	1,31
4	Georgia	70,0	5,4	10,695	1980	0,31	1,87	1,44
Total țările caucaziene (2-4)		**187,0**	**16,1**	**24,186**	**1502**	**0,83**	**5,56**	**3,25**
5	Kazahstan	2725,0	16,6	35,567	2148	12,22	5,57	4,78
6	Kârgîzstan	200,0	4,4	2,731	629	0,90	1,52	0,37
7	Tadjikistan	143,0	5,6	4,051	723	0,64	1,80	0,54
8	Turkmenistan	485,0	3,7	7,597	2053	2,17	1,28	1,02
9	Uzbekistan	447,0	20,5	23,555	1149	2,00	7,09	2,77
Total țările Asiei Centrale (5-9)		**4000,0**	**50,8**	**73,641**	**1461**	**17,95**	**17,42**	**9,88**
10	Estonia	45,0	1,6	6,090	3806	0,20	0,55	0,80
11	Letonia	65,0	2,7	11,533	4271	0,29	0,93	1,54
12	Lituania	65,0	3,7	11,719	3167	0,29	1,27	1,57
Total țările baltice (10-12)		**175,0**	**8,0**	**29,342**	**3667**	**0,78**	**2,76**	**3,93**
13	Moldova	34,0	4,4	8,993	2044	0,15	1,52	1,20
14	Belarus	208,0	10,3	34,786	3377	0,93	3,56	4,66
15	Ucraina	604,0	51,8	45,828	884	2,71	17,90	6,15
	Total pierderi (2-15)	5208,0	141,0	216,776	1537	23,4	48,80	29,9

Sursa: The World Bank 2002, *World Development Indicators*, BERD Transition Report 1995 şi 2002.

În termeni teritoriali rezultă că, în urma destrămării sale, imperiul rus este mai mic cu aproape un sfert (23,4%). Ce reprezintă, în fondul ei, această pierdere? În termeni comparativi, cele 5208,0 mii km^2 reprezintă aproape de 10 ori (mai exact de 9,43 ori) mai mult decât suprafața Franței, cea mai mare țară teritorial din Europa Occidentală, sau de 2,67 ori mai mult decât suprafața însumată a Franței, Spaniei, Germaniei, Italiei şi Angliei. Este clar că, odată cu pierderea acestor teritorii, Rusia imperială a pierdut şi bogățiile lor naturale ale solului şi subsolului. De pildă, țările foste republici unionale din Zona Caspică dețin locul trei în lume, după Orientul Mijlociu şi Rusia, în domeniul zăcămintelor de petrol exploatabile cunoscute până în anul 2000 (peste 1,1 miliarde tone) şi locul al doilea (cu 70000 miliarde m^3) la zăcămintele de gaze.

În termenii populației, pierderea reprezintă aproape jumătate din populația inițială (1990) a imperiului. Este vorba de 141 milioane de locuitori, din care 36,7% o reprezintă populația ucraineană. Analiza pierderilor de populație arată că, exceptând Ucraina, Uzbekistan şi Kazahstan, imperiul Rusiei a pierdut în rest o puzderie de state mici cu populații cuprinse între 1,5 milioane de locuitori, cazul Estoniei şi 10,3 milioane de locuitori cazul Belarus, state naționale mici, dar cu probleme mari, uneori dramatice. Demografic, cele mai mici sunt statele baltice, dar sunt şi cele mai „rele” în raport cu imperiul Rusiei. De altfel, ele au şi dat tonul eliberării naționale, prin Lituania, încă din martie 1990.

În al doilea rând, sunt pierderile de ordin economic. Ele vizează, pe de o parte, împuținarea resurselor umane şi naturale, cele mai importante fiind cele energetice, iar pe de altă parte, împuținarea producției materiale. Problemele acestui trend sunt extrem de complexe, fiindcă Federația Rusă, împreună cu întregul sistem sovietic pe care îl patrona, a intrat într-o profundă criză economică manifestată energic încă din 1991. Din această cauză pierderile de substanță economică ale Rusiei imperiale au venit pe două canale distincte: pe cel propriu, interior, prin diminuarea producției economice, şi pe cel exterior, al republicilor unionale, prin desprinderea lor de imperiu. În urma combinării acestor două surse, PIB al Federației Ruse a fost mai mic în 1991 față de 1990 cu aproape 12%, la care se adaugă şi PIB-ul celorlalte 14 republici de aproape 30% din PIB-ul URSS desprinse din imperiu.

Nu trebuie demonstrații savante pentru a înțelege legătura organică, de determinare cauzală, existentă între puterea naționalismului imperialist şi puterea economică a țării şi că, diminuarea acesteia din urmă slăbeşte şi puterea primului. Acest declin a caracterizat şi procesul de desovietizare a imperiului rus, însoțindu-l până în 1998, când PIB a scăzut la 60,5% din nivelul său din 1990! O cădere economică dramatică, ajunsă în 1998 la o criză profundă, care a necesitat din partea FMI, cu aprobarea marilor săi stăpâni – SUA şi celelalte țări capitaliste dezvoltate – o intervenție sub formă de împrumut de redresare de 22,5 miliarde dolari. Fiind la capitolul PIB, să aruncăm o privire şi asupra nivelurilor PIB/locuitor. Datele ridică probleme tulburătoare.

După şapte decenii de dezvoltare a Uniunii Sovietice (1917-1990), PIB/locuitor al Ucrainei, una dintre țările mari ale Europei, abia a ajuns la 990 dolari în 1990 (884 dolari în 1991), iar în cazul Kîrgîzstanului şi al Tadjikistanului acelaşi indicator reprezenta 629 dolari şi, respectiv, 723 dolari (1991). Nu putem să nu ne punem întrebarea: E de vină socialismul sau imperiul sovietic pentru această precară situație? Sau şi unul şi altul? Evident, imperiul e de vină, fiindcă şi socialismul a fost o creație proprie lui. Datele invocate ne confirmă, încă o dată, concluzia că **imperiul sovietic a fost consumator, nu creator de istorie**.

În al treilea rând, sunt pierderile de ordin geostrategic şi de imagine. Dacă pierderile anterioare – teritoriale, de populații şi economice – sunt din domeniul hardului, cele geostrategice şi de imagine sunt de domeniul softului. Reținem, în acest sens, rolul pe care fostele republici unionale îl jucau pentru Moscova ca punți de legătură cu lumea din vecinătatea imperiului rus şi chiar dincolo de aceasta. De pildă, fostele republici caucaziene şi din Asia Centrală erau folosite de imperiu nu numai pentru a le stoarce de bogății în favoarea centrului dominat de Moscova, ci şi ca o trambulină a „exportului" de influență politică şi ideologică rusă în lumea din Orientul Mijlociu şi din țările vest-asiatice.

Transfer de influență ideologic făcea Moscova imperială şi prin intermediul țărilor baltice, cu bătaie spre Finlanda şi celelalte țări nordice ale Europei. Integrarea lor în NATO şi în UE scurtează considerabil influența Moscovei în zonă. În fine, prin Ucraina şi Republica Moldova, Rusia exercita o puternică influență asupra centrului european, precum şi asupra Mării Negre şi gurilor Dunării, cu bătaie prelungită spre Peninsula Balcanică şi strâmtorile Bosfor şi Dardanele. Şi în acest caz, regimurile politice din Ucraina şi Republica Moldova, net proruse anterior, din 2004 s-au orientat spre Europa şi America, tăind astfel încă un braț tentacular al puterii imperiale a Rusiei.

Aşadar, scurtată în anumite locuri şi înlăturată în altele, influența Rusiei imperiale pe plan internațional s-a diminuat considerabil. S-a diminuat, dar nu s-a înlăturat. Ca să-şi mențină această influență şi chiar pentru a o extinde, Moscova depune mari eforturi materiale şi politico-diplomatice, între care la loc de frunte se află tendința ei de a aduna la un loc ce se mai poate aduna din resturile imperiului.

2.2.3. Tendințe de resovietizare a Rusiei

Desovietizată prin destrămare şi transformată dramatic, ca factor de putere, din superputere mondială într-o putere continentală, Rusia actuală se prezintă, geopolitic, ca o nouă zonă în care se împletesc mai multe tendințe conflictuale. Prima şi cea mai importantă vine chiar din interiorul țării. Ea este alimentată de căderea generală a economiei şi agravarea situației materiale a populației: de tendințele naționaliste ale popoarelor dominate de Rusia, gata să

dea în clocot, cum este cazul Ceceniei; de luptele intestine pentru putere între „silovki” şi temperaţi etc.

O altă tendinţă conflictuală vine din relaţiile dintre Rusia imperială şi foştii săi sateliţi deveniţi state independente. „Supărarea” Moscovei este generată de faptul că un număr tot mai mare de ţări trec în tabăra occidentală. Alături de ţările baltice, care au devenit membre ale NATO şi UE, Georgia, Ucraina şi Republica Moldova şi-au declarat şi ele orientarea proeuropeană. În fine, a treia categorie de tensiuni şi stări conflictuale vin din relaţiile Rusiei cu ţările occidentale, în special cu SUA. Odată cu desovietizarea, SUA au trecut de la politica de izolare şi îndiguire a Rusiei imperiale la cea de infiltrare directă în interior. Neliniştea Moscovei este alimentată, de asemenea, de faptul că UE şi NATO şi-au mutat frontierele chiar în incinta Rusiei.

Dar nici Moscova nu rămâne fără reacţia de rigoare, atât faţă de mişcările separatiste interne, cât şi faţă de marile procese istorice petrecute în fostul spaţiu sovietic şi dincolo de acesta, pe plan european şi mondial. Nu este greu să se observe că înfrângerea suferită, având dimensiuni istorice, îi provoacă Rusiei nervozitate şi reacţii brutale. În spatele acestor reacţii se poate vedea că naţionalismul rus continuă să creadă în steaua lui imperială. Căci din tot ce a fost ca putere mondială, i-a rămas suficientă forţă ca să revină pe scena politică a lumii, renăscută sub o altă înfăţişare.

Întreaga istorie a Rusiei imperiale confirmă faptul că, ori de câte ori a fost nevoie, ea şi-a schimbat înfăţişarea, dar nu şi crezul în îndemnurile sale expansioniste, transmise testamentar de Petru cel Mare. De ce ar face astăzi excepţie de la acest crez?

În primul rând, Rusia este, în lume, ţara cea mai mare teritorial şi cea mai bogată în resurse naturale, mai ales de petrol şi gaze naturale. Ea posedă, astfel, una din armele cele mai redutabile în lupta de consolidare internă şi de expansiune şi dominaţie externă. În al doilea rând, Rusia şi-a destrămat multe structuri imperiale, dar şi-a păstrat, aproape intactă, imensa şi temuta maşină de război, bazată pe trei stâlpi de rezistenţă:

a) o industrie de război de prim rang;
b) o enormă forţă atomică şi aerospaţială şi
c) una dintre cele mai numeroase armate din lume.

Invocăm toate aceste momente – şi ele nu sunt singurele – pentru că ajută la înţelegerea sensului real al diverselor iniţiative şi evoluţii ale Moscovei de după 1991. Dincolo de vorbăria zgomotoasă despre democraţie şi respectarea suveranităţii naţionale a noilor state ex-sovietice, ele trădează clar o masivă recrudescenţă a veleităţilor naţionalist-imperiale ale Rusiei, cu impact puternic nu numai pe plan regional, în fostul spaţiu sovietic, ci şi pe plan european şi mondial, afectând astfel şi mersul procesului de globalizare. Dau conţinut acestei recrudescenţe următoarele fapte şi tendinţe de refacere a puterii sale imperiale:

- **Crearea Comunităţii Statelor Independente (CSI) (decembrie 1991):** La 8 decembrie 1991, statele slave Rusia, Ucraina şi Belarusia semnează un acord pentru constituirea Comunităţii statelor slave. La 13 decembrie, acestei comunităţi i se adaugă cele 5 republici asiatice pentru a forma Comunitatea Statelor Independente (CSI). La 26 decembrie 1991 se constituie CSI. Concepută ca substitut al fostei Uniuni Sovietice, dar şi ca replică la atracţia UE şi NATO, comunitatea prevede, prin statutul său, înfiinţarea unor importante organisme comune: Consiliul Şefilor de Guvernare ale membrilor CSI; armată proprie; piaţă comună şi zonă comună a rublei; politică externă comună etc. Înseamnă, cumva, toate acestea, o formă deghizată de refacere a defunctei URSS sub conducerea aceleiaşi Rusii imperiale? Nu-i nevoie să facem speculaţii, pentru că răspunsul ni-l oferă direct chiar conducerea de atunci a Rusiei. De pildă, generalul Graciov, ministrul forţelor armate ruse aprecia în aprilie 1994 că, pentru a fi viabilă, comunitatea nu poate fi concepută fără armată unică, fără graniţe unice şi fără monedă unică[1]. Cu alte cuvinte, comunitatea trebuia să reproducă, nemărturisit direct, defuncta URSS, cu rolul dominant al Rusiei. Ceea ce la generalul Graciov apare doar prin mijlocirea sugestiei, la preşedintele de atunci al Rusiei, Boris Elţîn, se afirmă direct, fără ocolişurile diplomaţiei. Într-un document prezentat public, în septembrie 1995, el făcea următoarele precizări: „Principalul obiectiv al Rusiei faţă de CSI este crearea unei asociaţii de state integrate politic şi economic, capabilă să-şi revendice locul cuvenit în comunitatea mondială şi consolidarea Rusiei ca forţă conducătoare în formarea unui nou sistem de relaţii economice şi politice interstatale pe teritoriul spaţiului fostei URSS”[2].

Aceeaşi declaraţie mai cuprinde câteva cerinţe: „garantarea transmisiei programelor radioului şi televiziunii Rusiei şi difuzarea presei scrise în străinătatea apropiată”; „Rusia să pregătească cadre naţionale pentru statele CSI”; „educarea tinerei generaţii din CSI în spiritul relaţiilor prieteneşti cu Rusia”. Oricine cunoaşte ideile din acest document poate constata singur prezenţa unei veritabile doctrine naţionaliste expansioniste care ţinteşte refacerea puterii imperiale a Rusiei, a rolului său conducător în „străinătatea apropiată”, noua denumire a spaţiului ex-sovietic şi a locului ei cuvenit în comunitatea mondială, pierdut după destrămarea URSS.

- **Crearea Uniunii Economice (septembrie 1993)**[3]**.** Aceasta îşi propunea: formarea şi dezvoltarea unui spaţiu economic comun; coordonarea acţiunilor

---

[1] Adevărul, 9 aprilie 1994.

[2] Citat din Zbignew Brzezinski, *Marea tablă de şah. Supremaţia americană şi imperativele sale geostrategice,* Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 2000, p. 123.

[3] Acordul de creare a Uniunii Economice, parafat la 24 septembrie 1993 la Moscova a fost semnat de: Rusia, Belarus, Armenia, Azerbaidjan, Kazahstan, Republica Moldova, Tadjikistan şi Uzbekistan – ca membri, iar Turkmenistan şi Ucraina şi-au manifestat intenţia de a adera la Uniune ca membri asociaţi. Vezi Chomsky, p. 59-60.

de realizare a reformelor economice; crearea uniunii vamale şi valutare (monetare) şi a piețelor comune pentru mărfuri şi servicii pentru capital şi forță de muncă etc. Uniunea Economică nu lasă nimic necoordonat în politica economică internă şi externă a statelor membre.

- **Cererea Rusiei, adresată ONU**, ca sub pretextul stingerii sau prevenirii conflictelor regionale, trupele sale prezente în fostele republici unionale sovietice, astăzi state independente, să fie considerate forțe internaționale de menținere a păcii şi să fie finanțate în acest scop de organizația mondială. În momomentul acestei cereri Rusia avea 28 de baze militare pe teritoriul noilor state independente.

- **Punerea în circulație a unei noi ideologii privind populația rusă din spațiul ex-sovietic nerus.** În fostele republici unionale devenite state independente trăiesc 25 milioane de ruşi. Grija Moscovei față de ele se bazează pe două idei fundamentale indivizibile: a) „unde există un rus, acolo este şi Rusia" şi b) „unde se află un cetățean rus, acolo se va găsi şi un soldat să-l apere". Ceea ce dă autoritate acestor idei este afirmarea lor nu de către nişte naționalişti exaltați, care vor să facă valuri în presă, ci de către preşedintele Elțîn însuşi.

- **Tergiversarea deliberată a retragerii trupelor militare** staționate pe teritoriul fostelor republici unionale[1], sub pretextul oficial al lipsei de locuințe. Este adevărat că locuințele lipsesc, şi nu de azi şi nici de ieri. Dar motivele reale vin din altă parte, şi anume de la faptul că Rusia nu se împacă deloc cu destrămarea imperiului său şi că ar face orice ca să-l refacă. În acest scop, ce-i poate fi mai util decât armata, aflată deja pe teren în fostele republici unionale şi pe care o poate folosi drept cal troian? Pledând pentru menținerea pe loc a armatelor respective, politicienii Moscovei aduc diverse motivații: fie pentru a deveni baze militare ruse, cum au şi americanii în diferite țări ale lumii; fie pentru prevenirea războaielor civile sau între noile state, declanşate mai ales din motive secesioniste şi teritoriale; fie pentru apărarea populației rusofone de eventualele manifestări xenofobe etc. Iată câteva date mai concrete:

- divizia 2001, locată în Tadjikistan păzeşte frontiera acestuia cu Afganistan pentru stoparea infiltrării mujahedinilor. Ministrul Apărării din Tadjikistan este rus;
- în Kîrgîzstan, trupele ruseşti supraveghează frontiera cu China, deoarece autoritățile țării refuză să de doteze cu armată proprie;
- în Turkmenistan 15.000 de soldați, adică ¼ din armata țării, se află sub comandă rusă;

[1] Până în prezent, Rusia şi-a retras armatele din Țările Baltice. În celelalte republici ea continuă să păstreze câte 15.000 militari în Gruzia şi Republica Moldova, plus câte un corp de cca. 2000 în Armenia, Tadjikistan, Kazahstan etc.

- în Georgia, circa 15.000 de militari, dispuşi în câteva baze militare, au sprijinit tendinţele separatiste ale conducătorilor proruşi din Adjaria, Abhazia şi Osetia de Sud;
- în Transnistria staţionează Armata a 14-a, formată iniţial din 35.000 de militari, fiind culpabilă pentru sprijinirea secesiunii şi războiului din anii 1992.

- **Folosirea instituţiei voluntariatului** sub a cărui mască soldaţii ruşi, tulburaţi, chipurile, de nedreptăţile care se fac în unele republici independente, se ataşează unor forţe militare locale pentru a lupta contra unor adversari pe care Rusia vrea să-i pedepsească pentru neascultare. Asemenea voluntari se găsesc cu miile în armata armeană, cât timp s-a luptat cu Azerbaidjan pentru enclava Nagorno-Karabah, în Georgia, în Transnistria, în trupele Ucrainei.

- **Stimularea forţelor destabilizatoare şi a tendinţelor separatiste din fostele republici sovietice unionale** devenite independente reprezintă o altă manevră, tipică naţionaliştilor imperialişti ruşi, folosită pentru declanşarea de conflicte, creând astfel prilej de intervenţie armată, chipurile pentru liniştirea lucrurilor, armată care uită apoi să se retragă. În fond, aceasta însemnă tot o tendinţă de a-i readuce sub ascultare pe „rebeli”. Amintim spre ilustrare următoarele cazuri: **Azerbaidjan,** unde, în urma unei asemenea intervenţii, a venit la putere fostul lider comunist Gaidar Aliev, prorus; **Tadjikistanul**, în care, după un război civil cu lupte istovitoare, forţele democratice şi islamice au fost înfrânte de armatele ruse, deghizate însă în voluntari, iar ţara revine sub controlul foştilor comunişti. La fel este cazul mişcărilor separatiste din Rusia şi din unele state independente ex-sovietice. În mod concret este vorba de separatismul manifestat de **Cecenia** şi **Nord-Osetia** din cadrul Federaţiei Ruse; **Adjaria, Abhazia** şi **Osetia de Sud** din Georgia, sprijinite de cei 15.000 de soldaţi cantonaţi în bazele militare ruse de aici; **Transnistria** din cadrul Republicii Moldova, sprijinită de Armata a 14-a rusă, formată iniţial din 30.000 de militari ruşi plus o divizie de 6.000 de militari folosiţi pentru menţinerea păcii. În urma unor angajamente internaţionale repetate, ultimul în 1999 luat la o reuniune de la Istambul, Rusia trebuia să-şi retragă armata din Transnistria. Dar una spune la reuniunile internaţionale şi alta face în realitate. În ultimul timp Moscova a afirmat că se va retrage după 2012, după ce se va rezolva problema Transnistriei.

- **Organizaţia Tratatului de Securitate Colectivă (OTSC)** sau **Tratatul de la Taşkent,** creat în 1992, semnat de 9 membri ai CSI (fără Ucraina, Moldova şi Turkmenistan), o alianţă tipic militară, care prevedea intervenţia militară în caz de ameninţare a membrilor din exterior, dar şi din interior. A fost reorganizat în 2002. Toate aceste fapte – şi nu sunt singurele – arată clar că naţionalismul rus rămâne tipic imperialist. El nu se mulţumeşte doar cu exercitarea controlului asupra zecilor de popoare diferite din cadrul Rusiei Federale, ci vrea să-şi recapete influenţa şi în fostul spaţiu sovietic. Înclinăm să credem că, pen-

tru viitorul țărilor din zonă, ca şi pentru aşezarea noilor structuri de echilibru în cadrul globalizării, adică între marile puteri pe plan european şi mondial, este mai important ce se întâmplă cu Rusia astăzi, decât rupturile produse de revoluțiile din 1989 ale țărilor ex-socialiste europene.

2.2.4. Ce vrea naționalismul rus postsovietic? Obiective strategice, politici şi acțiuni

Ceea ce vrea şi poate realiza astăzi naționalismul rus reprezintă o nouă gândire asupra viitorului țării, concretizată în obiective strategice pe termen mediu şi lung şi în politici şi acțiuni adecvate pentru realizarea lor.

În gândirea viitorului țării, naționaliştii de la Moscova pornesc de la starea actuală a puterii națiunii după desovietizare. Spre deosebire de trecut, în perioada țaristă sau sovieto-comunistă, când această putere se afla în ascensiune, astăzi, în perioada postsovieto-comunistă, ea se află pe o curbă puternic descendentă. Cauzele sale sunt mai adânci. La suprafață, ele s-au manifestat prin dezmembrarea imperiului şi pierderea importantelor sale periferii din zona central-asiatică, caucaziană şi europeană. La aceste pierderi se adaugă tendințele dezintegrante din chiar centrul imperiului, Federația Rusă.

Deşi desovietizată şi cu puterea bine scurtată prin desprinderea fostelor republici unionale, **Rusia continuă să fie o putere imperialistă,** mai mică decât în trecut, dar încă suficient de mare pentru a pretinde să se impună în viața internațională ca mare putere. În numele cărei idei îşi motivează ea această aspirație? În numele PĂCII! Fiind însă o putere imperialistă, poate fi crezut că pacea, o preocupare atât de profund umană, constituie realmente o cauză şi un pretext al dorinței Rusiei de a se impune şi a fi recunoscută ca mare putere în lumea contemporană?

Dincolo de prejudecăți, care, din cauza subiectivizării, pot vicia răspunsul, sunt lecțiile istoriei care ne îngăduie să formulăm răspunsul corect. De aceea, ne îngăduim să deschidem o paranteză, recurgând la respectivele lecții.

Ce ne arată, de fapt, istoria Rusiei imperialiste cu privire la natura cauzelor în discuție? Ne arată că în perioadele anterioare – țaristă şi sovietică – Rusia şi-a motivat acțiunile prin cauze de mare rezonanță umană şi, implicit, populară: eliberarea popoarelor creştine de ocupația otomană şi, respectiv, dezrobirea muncitorilor lumii de exploatarea capitalistă. Care a fost realitatea?

Popoarele creştine şi necreştine au fost eliberate de otomani, dar au fost ocupate de imperiul rus, care şi-a extins astfel stăpânirea până la Marea Baltică şi Marea Neagră, în vecinătatea Poloniei şi României, în Caucaz şi Asia Centrală. La fel şi în perioada sovietică: țările europene eliberate de sub ocupație nazistă şi capitalistă au fost integrate dominației Moscovei, astfel încât imperiul rus a atins apogeul, întins pe un enorm spațiu euro-asiatic de la Vladivostok, de pe Pacific până în inima Europei, în Germania de Est.

În lumina acestor lecții istorice se poate desprinde doar o singură concluzie: că motivațiile invocate de Rusia imperială – de eliberare a popoarelor de sub otomani în perioada țaristă şi a muncitorilor lumii din robia capitalistă – au fost în realitate simple pretexte, bine ticluite de scutierii ideologici ai regimurilor respective, pentru a ascunde în spatele lor cauza reală: expansiunea imperialistă.

În lumina aceloraşi lecții istorice, se pune, în mod firesc, întrebarea: Întrucât Rusia continuă să fie o putere de tip imperialist, chiar dacă mai mică decât anterior, dezideratul ei pacifist, afirmat nu fără ostentație, reprezintă o realitate sau un pretext de sorginte imperialistă? În opinia noastră, această motivație este un pretext, şi încă unul bine ales, pentru marele său potențial de credibilitate. Aşadar, militând public pentru pace, ce vrea, în realitate, Rusia imperială postsovietică?

Analizându-i acțiunile, rezultă că ea vizează următoarele obiective:

q) Vrea să-şi păstreze unitatea imperiului care i-a rămas apărându-l de numeroasele pericole interne şi externe care îl amenință cu dezintegrarea teritorială şi politică;

r) Vrea să fie primus inter pares în imensul spațiu ex-sovietic, numit „străinătate învecinată”, poziție amenințată tot mai puternic de atracția lumii occidentale;

s) Vrea un rol pe măsura unei mari puteri în securitatea colectivă a Europei, rol pe care l-a avut şi anterior, în perioada sovietică;

t) În fine, vrea un statut de mare putere în politica mondială, statut ştirbit de pierderea Războiului Rece şi ieşirea din binomul puterii mondiale în care exista alături de SUA.

Aceste deziderate sunt toate obiective strategice şi au o importanță majoră pentru viitorul Rusiei, dar şi pentru viitorul Europei şi al lumii contemporane. Fiecare obiectiv are conținutul său specific. Aşadar:

În primul rând, Rusia vrea să-şi păstreze integritatea teritorială, social-economică şi politică a imperiului său, cel puțin în forma rămasă după pierderea periferiilor sale în 1991. Se mulțumeşte numai cu atât? Când nu are ce face, da. Ea are nevoie să apere această integritate pentru a anihila forțele care o amenință, indiferent dacă vin din interiorul sau exteriorul imperiului. Din interior, pericolele vin sau pot veni din partea unor forțe centrifuge, aflate printre cele 89 de componente ale imperiului: republici autonome federale, regiuni şi ținuturi cu diferite grade de autonomie față de centru, populate de comunități umane de diferite etnii, limbi şi culturi, religii, rase, niveluri de dezvoltare social-economică şi politică etc. Este clar că nu toate aceste comunități gândesc la fel relația lor cu centrul. Constituția adoptată sub Elțîn, în 1993, ca să prevină activarea unor potențiale amenințări, a acordat republicilor federative drepturi noi, etnice şi economice, plus 50% din locurile din senat. De asemenea, şefii repu-

blicilor şi regiunilor autonome sunt membri de drept ai Consiliului Naţionalităţilor, al cărui preşedinte este cel constituţional al Federaţiei Ruse. În pofida acestor noi drepturi privind autonomia, există destule popoare care vor nu autonomie etnică şi economică, ci independenţă naţională. În acest sens, sunt cunoscute luptele naţionaliştilor ceceni şi daghesteni pentru eliberare național-colonială.

Mai puţin cunoscute sunt însă conflictele din alte republici şi regiuni autonome ale Federaţiei Ruse: Tatarstan şi Başkiria, Ural, Iakuţia şi Vladivostok. Tatarstan, de pildă, a ajuns la un compromis cu Moscova, ca să-şi păstreze constituţia proprie, devenind „republică unită cu Rusia”, cu largi competenţe ca subiect de drept naţional, nu însă şi ca subiect de drept internaţional, care revine Moscovei. Başkiria, cu jumătate din teritoriu luat şi dat republicilor învecinate, nu a semnat Tratatul de Federaţie în 1993 decât după ce a încheiat un acord secret cu Rusia care prevede largi competenţe autonome în problemele interne. Republica Ural şi Iakuţia, locuite de ruşi, nu au dorit secesiunea, dar au revendicat o reîmpărţire a puterii între ele şi centru, în favoarea lor. Primind o autonomie mult mai largă, Vladivostok a renunţat la iniţiativa sa de a se proclama Republica Primorie.

Ameninţări vin şi din exterior. De pildă, islamiştii, mai ales prin Turcia, Iran, Afganistan şi Arabia Saudită, îşi bagă coada printre musulmanii din Rusia meridională, intervenind cu ajutoare în bani, arme şi chiar cu luptători voluntari, specialişti în războiul terorist, pentru a-i ajuta în lupta lor de independenţă naţională faţă de Rusia. Liderii naţionalişti de la Moscova consideră ameninţare şi tentativele capitalului internaţional, care, prin intermediul unor privatizări frauduloase sau inginerii financiare, încearcă să acapareze resursele naturale ale ţării, mai ales în domeniul hidrocarburilor.

În apărarea unităţii ţării, un important plus de hotărâre, coeziune şi eficienţă l-a adus preşedintele Putin cu echipa sa. La înscăunarea lui ca preşedinte al guvernului, în 1999 şi ca preşedinte în 2000, Mama Rusie traversa, încă de la destrămarea imperiului în 1991, o perioadă de haos şi destabilizare generală, economică, socială şi politică; acţionau mari puteri mafiote cu încrengătură în sfera puterii şi a lumii afacerilor; porţiuni întregi din ţară rămâneau în afara oricărui control public; nu se ştia cine mai comandă şi ce a mai rămas din stat, fiecare acţionând pentru sine, în dezinteres total pentru binele public.

În aceste condiţii venirea la cârma ţării a lui Putin a fost mai mult decât inspirată. Obiectivele „domniei” sale au fost clare: păstrarea unităţii ţării şi lupta necruţătoare cu spărgătorii ei; reconstruirea statului şi sporirea funcţionalităţii şi autorităţii sale; stoparea căderii economiei şi reluarea creşterii sale; primatul binelui public şi lupta necruţătoare împotriva prădătorilor de ţară: potentaţi şi profitori ai privatizărilor sălbatice şi ai marilor evaziuni fiscale, întărirea armatei, a industriei de armament şi a exportului de arme. Rusia bolnavă de haos şi tendinţe centrifuge a început, nu uşor, un complicat proces de însănătoşire: s-a

stopat căderea economiei şi s-a reluat creşterea economică, realizându-se un ritm anual de 6,1% în perioada 1999-2004; exporturile de armament au crescut de la 4,3 la 6,9 miliarde dolari: în aceeaşi perioadă s-a adoptat o nouă doctrină militară şi o nouă planificare în ideea că „Rusia trebuie să fie puternică". Este clar, aşadar, că primul şi cel mai important deziderat al Rusiei, păstrarea unităţii imperiului rămas după destrămare, cunoaşte un început promiţător.

În al doilea rând, Rusia vrea să fie recunoscută **primus inter pares** în „străinătatea învecinată", adică între statele independente desprinse din fosta Uniune Sovietică. Rusia se consideră îndreptăţită la acest rol, tot astfel cum se consideră şi SUA în zona Americii Centrale sau a Caraibelor. Pentru a-şi îndeplini acest obiectiv, Rusia foloseşte diferite mijloace, dintre care mai importante ar fi două: cooperarea instituţionalizată cu statele amintite şi prezenţa militară pe teritoriul lor.

- **Cooperarea instituţionalizată**

Pentru dezvoltarea cooperării, în ideea de a le menţine strânse în jurul său şi deci de a le avea în continuare sub control, Moscova a iniţiat, pe lângă formarea Comunităţii Statelor Independente (CSI) şi o serie de alte organizaţii regionale şi subregionale, cum ar fi, de pildă, Organizaţia Tratatului de Securitate Colectivă (OTSC), Organizaţia de Cooperare de la Shanghai (OCS), Spaţiul Economic Comun (SEC). Evident, nu întotdeauna dorinţele Moscovei au găsit un ecou favorabil în noile state ex-sovietice, de unde şi o serie de inadvertenţe şi tensiuni între ele şi centru.

- **Prezenţa militară**

A doua cale, a prezenţei militare în spaţiul ex-sovietic, reprezintă o forţă tipic imperialistă din domeniul hardului; s-a realizat prin amplasarea de baze militare sau de menţinere a lor dacă existau deja din perioada sovietică în fostele republici unionale. Cele din ţările baltice, moştenite din perioada sovietică, au fost deja retrase, nu însă fără animozităţi, însoţite de tergiversări şi chiar de ameninţări punitive ca, de pildă, întreruperea livrării de gaze, Republica Moldova a moştenit puternica Armată a 14-a, împreună cu un imens armament de război. Folosită anterior ca forţă de influenţă la gurile Dunării, cu bătaie la Marea Neagră şi în Balcani, această armată a devenit, după constituirea statală a Republicii Moldova, principala forţă folosită de Moscova pentru sprijinirea secesiunii Transnistriei şi a conflictului armat care a urmat, în 1992, între Chişinău şi Tiraspol, soldat cu multă vărsare de sânge.

În pofida cererilor insistente ale Moldovei pentru retragerea armatei ruse de pe teritoriul său şi în pofida repetatelor angajamente oficiale luate de Moscova – ultimul la Istambul, în 1999 – de a înfăptui această retragere, nerespectate însă de fiecare dată, armata a 14-a continuă să staţioneze abuziv pe un teritoriu străin, generând tensiuni şi stări conflictuale în raporturile Chişinăului cu Moscova.

O situație similară se întâlneşte şi în Georgia cu cele trei baze militare ruse locate în provinciile sale separatiste: Adjaria, Abhazia şi Osetia de Sud. Sub pretextul oficial că armatele sale sunt necesare aici pentru a evita conflictele, inclusiv războaiele civile, Rusia sprijină, de fapt, nu numai separatismul care sparge statul național georgian, ci şi conflictul generat de această acțiune. Şi Georgia cere cu insistență retragerea armatelor ruse de pe teritoriul său, însă Moscova, abuzând de puterea sa, joacă aceleaşi cărți ca şi în cazul Moldovei.

Cu totul alt scenariu ne oferă relațiile Moscovei cu statele independente, ex-sovietice, din Asia Centrală. Iată principalele fapte:

Cazul Tadjikistan: în anul 1992 a izbucnit un război civil, pornit de la populația islamică din sud, sugrumată de sărăcie, împotriva comuniştilor îmbogățiți aflați la putere. După ce a cucerit puterea, opoziția a fost măcelărită de intervenția armatei ruse şi uzbece. Divizia 201 rusă, prezentă în Tadjikistan asigură securitatea frontierei acesteia cu Afganistanul, stopând astfel infiltrarea mujahedinilor afgani în zona musulmană ex-sovietică. Însuşi ministrul apărării naționale a Tadjikistanului era un general rus.

Cazul Kîrgîzstan: trupele ruseşti securizează frontiera acestuia cu China.

Cazul Turkmenistan: un sfert din armată, respectiv un efectiv de 15.000 de soldați, se află sub comanda rusă.

Cazul Kazahstan: un acord încheiat în 1993 prevede prezența armatei ruse în această țară timp de 25 de ani! Acorduri similare, dar pe termene diferite şi mai scurte sunt încheiate şi cu celelalte state din acelaşi spațiu. Multe dintre aceste acorduri însă n-au fost ratificate sau nu s-au aplicat niciodată.

O evaluare actuală a raporturilor tinerelor state independente ex-sovietice cu Rusia arată că cele mai loiale Moscovei sunt: Armenia, Kîrghîzstan şi Tadjikistan, Belarusia şi Kazahstan – această din urmă țară, probabil şi din cauza ponderii mari, de 38%, a populației ruse colonizate în timp pe teritoriul ei. În schimb, celelalte țări independente formează, în funcție de gradul de independență de Moscova, trei grupe distincte.

Primul grup, al țărilor baltice, cele mai „rele” față de Moscova, de la început n-a participat nici la CSI şi nici la alte organizații de cooperare economică şi de securitate inițiate de Kremlin. Naționalismul lor viguros şi profund patriotic n-a uitat umilirea din august 1940, când Stalin le-a anexat abuziv şi brutal la Uniunea Sovietică în baza odiosului Pact Molotov-Ribbentrop, un pact tipic imperialist de împărțire a sferelor de influență. N-a uitat, de asemenea, nici faptul că timp de cinci decenii au fost spoliate de Moscova imperială.

Poate că această istorie explică nu numai neparticiparea lor la nici o inițiativă a Moscovei de amenajare a spațiului ex-sovietic după desovietizare, dar şi faptul că au fost primele care au sărit în barca euroatlantică, devenind mem-

bri ai UE şi NATO. Nici Moscova însă nu stă cu mâinile în sân; ea nu uită că balticele, integrându-se în structurile euroatlantice, le-au băgat în coastă NATO şi UE, neezitând să le pedepsească ori de câte ori se iveşte ocazia. Cel mai des, în asemenea cazuri, se apelează la întreruperea livrărilor de gaze naturale care paralizează întreaga economie.

Al doilea grup este format din Georgia, Ucraina şi Republica Moldova. După o perioadă relativ lungă de gândire şi gestaţie a viitorului lor, aceste ţări şi-au declarat orientarea proeuropeană şi proamericană. Revoluţia „trandafirilor" din noiembrie 2003 din Georgia, condusă de Saakaşvilli şi cea „portocalie" de la sfârşitul anului 2004 din Ucraina, sub conducerea lui Iuşcenko, au pus pietrele de hotar ale noii orientări proeuropene. Ca experienţă istorică, aceste revoluţii demonstrează marea forţă regeneratoare a naţionalismului patriotic georgian şi ucrainean, dovedind în aceste cazuri o putere superioară naţionalismului imperialist al Rusiei. În cazul Republicii Moldova, guvernată de un partid comunist, orientarea proeuropeană este rezultatul unui proces de autonegare înfăptuită chiar de acest partid, după ce s-a convins, prin cazul recesiunii transnistrene, că de la Moscova şi de la Armata a 14-a nu poate veni nici o mântuire. Se pare că elitele conducătoare ale ţării, chiar comuniste fiind, s-au convins că Moldova şi-a plătit statutul istoric de colonie a imperiului rus cu destulă suferinţă şi durere, pentru dreptul de a-şi păstra entitatea statală.

În fine, **al treilea grup** de ţări, format din Azerbaidjan, Turkmenistan şi Uzbekistan, se pare că păşesc şi ele pe acelaşi drum, al unei independenţe reale faţă de Rusia. Acest grup se află pe drum, a plecat, dar încă n-a ajuns la celălalt capăt şi nici nu se ştie cu siguranţă dacă va ajunge. Deocamdată, există semnale semnificative privind atitudinea lor faţă de Tratatul de la Taşkent (Tratatul de Securitate Colectivă). Iniţiat de Rusia în 1992 pentru a întări dependenţa acestor state de Moscova, tratatul a fost semnat iniţial de: Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Georgia, Kazahstan, Kîrgîzstan, Tadjikistan şi Uzbekistan şi Rusia. Tot la început au refuzat să-l semneze Moldova, Turkmenistan şi Ucraina. Aceasta, în 1992. Peste ani, în 1999, Azerbaidjan, Georgia şi Uzbekistan au renunţat public la tratat[1]. În plus, Georgia şi Uzbekistan[2] au acceptat şi prezenţa unor baze militare americane pe teritoriul

---

[1] Victor Roncea, *Rusia creează un nou sistem de securitate,* Ziua, Dosarele ultrasecrete, 21 ianuarie 2006.

[2] Uzbekistanul a acceptat, după evenimentele din 11 septembrie 2001, instalarea unei baze militare americane pe teritoriul său, la Karshi-Khamabad, pentru susţinerea operaţiunilor din Afganistan. În 2005, în luna mai, are loc o revoltă în oraşul Andijan reprimată sângeros de putere (187 de morţi). Acuzând S.U.A. de „interpretare greşită" a evenimentelor sau chiar de sprijinire a răscoalei, în baza drepturilor omului, puterea de la Taşkent a cerut S.U.A. să-şi evacueze baza, la început în trei luni, apoi în şase luni, plus plata a 180 milioane dolari, compensări pentru cheltuielile făcute de guvernul uzbec cu infrastructurile bazei.

lor. Este clar că aceste fapte reprezintă semnalul unei îndepărtări de Moscova şi al apropierii implicite de lumea occidentală.

Ţinând seama de ansamblul evenimentelor petrecute în spaţiul ex-sovietic în perioada de după destrămarea imperiului (1991-2005), rezultă că dorinţa Rusiei de a fi *primus inter pares* în acest spaţiu întâmpină serioase impedimente, tot mai mari odată cu timpul.

Este clar, aşadar, că naţionalismul imperialist al Moscovei este respins de naţionalismul patriotic al popoarelor eliberate. Respingerea nu înseamnă întreruperea legăturilor economice şi politice cu Rusia. Dimpotrivă, noile state au nevoie şi doresc continuarea acestor relaţii, dar în condiţiile în care nu le afectează libertatea naţional-statală.

În al treilea rând, Rusia vrea să fie recunoscută ca putere de prim rang a sistemului de securitate colectivă a Europei. Pentru a participa la această securitate, UE şi SUA i-au propus Rusiei, încă din ianuarie 1994, un concept de cooperare numit „Parteneriat pentru Pace".

Cum securitatea Europei era încredinţată NATO, înseamnă că parteneriatul pentru pace devenea, în mod necesar, o relaţie de parteneriat Rusia-NATO. Suspectând acest demers că ar fi, de fapt, un pretext care ar ascunde dorinţa occidentalilor de a extinde în mod liber NATO spre Est, Rusia nu putea să accepte parteneriatul „decât dacă obţine, cel puţin de facto, dreptul de a-şi spune cuvântul în procesul de decizie din cadrul NATO"[1].

În răstimpul scurs de la destrămarea imperiului sovietic şi până astăzi, concepţia Rusiei despre NATO şi-a schimbat nuanţele, dar nu şi esenţa. Nuanţele s-au schimbat de la reacţii nervoase de respingere a organizaţiei până la acceptarea ei tacită sau chiar mărturisită ca drept suveran al ţărilor de a hotărî singure să intre sau nu în NATO. În schimb, esenţa este aceeaşi, de respingere a utilităţii organizaţiei sau de transformare a ei dintr-o structură militară într-una politico-economică. Această gândire a Moscovei privind relaţiile sale cu NATO porneşte de la două premise.

Prima premisă reflectă **motivaţia cauzală** a creării organizaţiei: ea a apărut, în aprilie 1949, ca organizaţie militară a Alianţei Nord-Atlantice pentru asigurarea securităţii sale de ameninţarea sovieto-comunistă, aflată atunci în plină ofensivă. NATO a fost, totodată, şi principalul instrument de luptă în Războiul Rece. Întrucât cauzele care au legitimat crearea ei nu mai există din 1989-1991, organizaţia – spun liderii de la Kremlin – nu-şi mai justifică existenţa.

Pornind de la această premisă, Moscova susţine că organizaţia trebuie ori lichidată ori menţinută, dar restructurată pentru a fi adaptată la noile condiţii. Pe acest temei, ministrul de externe rus Serghei Lavrov, participând la Summitul NATO de la Istambul (28-29 iunie 2004) propunea alianţei „crearea unui spaţiu comun de apărare pentru Europa, prin armonizarea proceselor indi-

[1] Thierry de Montbrial, *Op. cit.,* p. 165.

viduale şi transformarea NATO dintr-o structură eminamente militară într-o organizaţie predominant politică”.

În acelaşi timp cu reorganizarea NATO, Lavrov propunea ca alternativă „dezvoltarea forţelor de apărare a Uniunii Europene şi creşterea cooperării dintre Alianţa Nord-Atlantică şi Federaţia Rusă”[1]. În toate aceste argumente există, în opinia noastră, o largă marjă de joc între aparenţe şi realitate. Pare logic să se creadă că, din moment ce a dispărut ameninţarea care a justificat crearea NATO, aceasta îşi pierde raţiunea de a mai exista. În toată această logică nu se ţine seama însă de faptul că deşi ameninţarea iniţială a dispărut, au apărut alte ameninţări care fac necesară existenţa NATO.

A doua premisă porneşte de la faptul real că Rusia constituie nu orice ţară, ci una de importanţă hotărâtoare a sistemului european. Aşa stând lucrurile, apare firesc, în opinia liderilor de la Kremlin, că dacă se menţine NATO, Rusia trebuie să aibă dreptul să-şi spună cuvântul în deciziile sale aşa cum au acest drept şi celelalte ţări ex-comuniste europene. Altfel, Rusia este pe nedrept discriminată. Dar, ca şi în cazul anterior, şi în cel de faţă există un mare spaţiu de joc între aparenţă şi realitate.

Este adevărat că, după 1989-1991, există o reconciliere între Vest şi Est, că foştii adversari de moarte şi-au îngropat securile, că celelalte ţări europene ex-comuniste au devenit membre ale NATO şi UE şi deci pot să-şi spună cuvântul în actul de decizie al acestora.

Dar tot adevărat este şi faptul că aceste ţări nu pot fi identificate cu Rusia imperială desovietizată. Nu pot, fiindcă în perioada Războiului Rece Rusia Sovietică a fost adversarul NATO şi al Occidentului în general, nu sateliţii săi, aflaţi de fapt în captivitatea imperiului sovietic.

În aceste condiţii, credem că formula „Parteneriat pentru Pace” şi „Parteneriat Rusia-NATO”, împreună cu Consiliul NATO-Rusia intrat în funcţiune în mai 2002, reprezintă nu o discriminare a Rusiei, ci un prim pas de asociere corespunzător actualului stadiu, de început, privind reluarea şi dezvoltarea relaţiilor dintre Rusia şi lumea occidentală. Cu siguranţă vor urma şi alţi paşi.

În al patrulea rând, Rusia vrea să se impună în politica mondială ca ţară cu statut de mare putere. Ea îşi întemeiază această năzuinţă pe următorii factori de putere:

u) dimensiunea teritorială şi zestrea naturală aferentă, mai ales în domeniul energeticii, la care ea ocupă primul loc în lume;
v) puterea nucleară de prim rang şi
w) puterea militară împreună cu o puternică industrie de armament modernă.

[1] George Coman, *Rusia încearcă destabilizarea NATO,* Ziua, 26 iunie 2004.

În general, marile puteri, fie mondiale, continentale sau regionale îşi definesc statutul prin amploarea şi gradul de dezvoltare a unui set de factori de putere, dintre care definitorii sunt cei economici, tehnologici, militari şi culturali. Toți aceşti factori însă nu se regăsesc decât parțial în actualele surse de putere ale Rusiei.

⇒ *Factorul economic,* de pildă, nu cuprinde, în cazul Rusiei, chiar componenta sa esențială: PIB total şi pe locuitor; el cuprinde doar componenta teritorială şi bogățiile sale naturale, care, într-adevăr, prin amploarea lor, situează Rusia pe primul loc din lume. Teritorial, Rusia stăpâneşte un spațiu euroasiatic de 17,075 milioane km^2, mai mare de 1,75 ori decât teritoriul celor mai mari țări din lume: Canada, SUA sau China. Acest teritoriu imens oferă Rusiei locul prim sau printre primele din lume la cele mai multe din bogățiile subsolului: zăcăminte de minereu de fier, metale neferoase şi rare, săruri de potasiu, cărbune şi, mai ales, petrol şi gaze naturale. N-am fi făcut această paranteză dacă n-am fi observat aici o mare contradicție: între Rusia ca mare putere în resurse naturale, mai ales energetice, şi Rusia ca putere economică modestă. Prezența acestei contradicții se reflectă ca atare şi asupra pretenției Rusiei de mare putere a lumii contemporane.

⇒ *Factorul tehnologic,* altădată punct forte al puterii Rusiei imperiale, astăzi se află cam în aceeaşi situație ca a economiei naționale. Ca factor de putere, el depinde de posibilitățile *pe* care i le oferă economia prin nivelul său de dezvoltare. Nu este doar un rezultat, ci şi o condiție esențială pentru dezvoltarea şi modernizarea economiei.

În perioada postsovietică, evoluția componentei tehnologice a puterii Rusiei a stat sub impactul negativ produs de două fenomene: pe de o parte, de emigrarea masivă a savanților, mai ales din domeniul nuclear şi al industriei de rachete, în țări străine, ca Iran, China şi Coreea de Nord. Emigrarea creierelor, conjugată cu reducerea investițiilor în cercetarea ştiințifică, a condus la slăbirea considerabilă a factorului tehnologic.

Pe de altă parte, este vorba despre prezența factorului tehnologic modern, în mod preponderent în domeniul nuclear şi al industriei de armament modern, cerut şi la export. El se află însă în mare suferință în industria civilă, agricultură şi restul economiei naționale. Tocmai această discrepanță formează conținutul unei puternice contradicții între nevoile de tehnologie modernă şi nivelul său de dezvoltare.

⇒ *Factorul militar* a fost dintotdeauna punctul forte al imperiului rus. El este considerat ca atare şi astăzi, în perioada postsovietică. Privită comparativ pe plan internațional, puterea militară a Rusiei depăşeşte multe alte mari puteri contemporane la efectiv de personal, dar este depăşită considerabil la indicatorii de calitate şi de *eficiență*. Sunt dovezi certe în acest sens: fapte de arme ca umilitoarea înfrângere suferită de armata sovietică în Afganistan din partea ta-

libanilor, după zece ani de război; aceeaşi armată s-a dovedit neputincioasă în fața micuței Cecenia, care luptă pentru independența națională față de Rusia; în fine, pe linia aceloraşi slăbiciuni se înscrie şi faptul că armata rusă, cu tot armamentul său modern, a avut nevoie de o lună pentru a elibera Groznîi, capitala Ceceniei, din mâinile rebelilor naționalişti.

Calitatea şi eficiența armatei ca factor de putere depind, între altele, de gradul său de înzestrare tehnică, fapt care, la rândul său, depinde de cheltuielile alocate armatei şi nivelul lor pe soldat. Merită, credem, să zăbovim puțin asupra problemei.

Iată ce ne spun datele statistice privind puterea militară rusă post comunistă în termenii mărimii personalului militar şi a cheltuielilor alocate armatei, comparativ cu indicatorii similari ai SUA şi pe plan mondial.

Tabel nr. 8

Puterea militară rusă postsovietică în context internațional, în anii 1992 şi 2003

Indicatori	Rusia	SUA	Mondial
Personalul forțelor armate, mii			
1992	1900	1920	24533
2003	1370	1470	29163
Cheltuieli militare, % din PIB			
1992	8,0	4,8	2,3
2003	4,3	4,1	2,6
Miliarde dolari			
1992	38,60	292,85	525,13
2003	16,12	451,52	899,00
Dolari/soldat			
1992	20315,8	152525,5	21405,4
2003	11766,0	307156,4	30826,7
Cheltuieli militare totale față de mondial = 100			
1992	7,7	55,7	100,0
2003	1,79	50,2	100,0

Sursa: *The World Bank. World Development Indicators*, 2002 (tabel 5.7) şi 2005 (tabel 5.8).

Analiza datelor degajă mai multe observații şi concluzii privind puterea militară rusă. Fără să lungim vorba, reținem doar două concluzii: că după desovietizare, puterea militară rusă s-a diminuat continuu la toți indicatorii (efectiv de personal, cheltuieli militare etc.) şi că, prin această tendință, decalajele sale față de indicatorii SUA şi mondiali au crescut considerabil.

⇒ În fine, *factorul cultural*, ca factor de putere, aparținând de domeniul softului nu al hardului, îşi exercită forța prin capacitatea de atractivitate a modelului său. Vorbim de model ca stil de viață, de cultură şi civilizație, cu valorile umane care-l animă. Din acest punct de *vedere*, credem că Rusia nu se poate

lăuda cu un model propriu atractiv, nici în perioada țaristă, din cauza regimului autocrato-iobăgist închis modernizării, şi nici în perioada sovieto-comunistă, din cauza totalitarismului şi a ideologizării întregii vieți sociale şi politice a țării. Lipsit de forțele interne care să-i asigure viabilitatea, modelul rusesc tip sovieto-comunist a fost adus pe vârful baionetelor în țările europene eliberate de armatele sovietice de sub ocupația hitleristă şi apărat în mod brutal, de aceleaşi armate, de orice încercări de schimbare a lui. Înecarea în sânge a răscoalei muncitorilor berlinezi din 1953, a celei din Ungaria din 1956 şi de la Praga din 1968 sunt doar câteva dintre multele mărturii istorice ale lipsei de atractivitate şi de viitor al modelului sovieto-comunist rusesc. Sfârşitul acestuia este cunoscut. Mai puțin cunoscut este ceea ce se întâmplă astăzi ca urmare a procesului istoric de desovietizare a țării.

- **Evoluția deteriorantă a factorilor de putere**

În perioada postsovieto-comunistă, Rusia, ca factor de putere, traversează, începând din 1991, o nouă perioadă istorică de distrugere întârziind, deocamdată, să devină creatoare. Ea este consecința a cel puțin trei mari fracturi: a) destrămarea rapidă a imperiului; b) căderea dramatică a economiei şi c) ruperea coeziunii sociale a populației. În urma destrămării imperiului său, Rusia a pierdut nu numai teritorii şi populații, ci şi o bună parte de substanță economică, echivalentă cu vărsămintele de venit național creat cu republicile unionale la bugetul central. Mult mai gravă însă este pierderea de putere a Rusiei din cauza căderii dramatice a economiei. De pildă, această cădere a continuat sever până în 1998, când PIB-ul țării din 1990, de 579,068 miliarde dolari, a coborât la 37,6%. Reluarea creşterii în perioada 1999-2004, cu 6,1% în medie anual, a urcat PIB la 53,20% din nivelul său inițial. Şi în această perioadă au continuat pierderile de PIB, dar în dimensiuni mai reduse ca anterior. Cumulând pierderi anuale provocate de căderea producției naționale, rezultă că pe întreaga perioadă 1991-2004, Rusia a pierdut echivalentul a 5,40 PIB din 1990. În cât timp va egala nivelul din 1990? În 14,2 ani cu o creştere medie anuală de 5%; în 12 ani cu 6%; în 10,2 ani cu 7%. Cu aceste creşteri Rusia îşi va egala nivelul din 1990 în anii 2013 sau 2014!

2.2.5. Naționalismul rus actual, între nostalgia trecutului şi rațiunile viitorului

În perioada actuală, demarată odată cu cea de-a doua alegere a preşedintelui Putin, revoluția rusă, ca proces istoric de „distrugere creatoare”, continuă să fie „distrugere” prin marile rupturi față de trecut, în timp ce latura „creatoare”, prin formarea noilor structuri necesare, se lasă încă aşteptată, deşi a trecut un deceniu şi jumătate de la declanşarea ei. Continua separare în timp a celor două momente ale revoluției – distrugerea şi creația – înseamnă implicit continuarea crizei declanşate de procesul desovietizării. În aceste condiții, evoluția naționalismului rus în perioada actuală, manifestând starea de criză a națiunii, se va caracteriza prin aceleaşi atribute ca şi sursa care le generează.

Moare naţiunea rusă?

Din cauza continuării exasperante a crizei şi a paşilor de melc cu care vin îndreptările, starea actuală a naţiunii ruse nu se bucură deloc de aprecieri generoase din partea analiştilor autohtoni. Dimpotrivă, criticile lor sunt nu numai de o severă aciditate, dar, deseori, chiar apocaliptice. Dacă ar fi să le dăm crezare, înseamnă că acum, destrămându-se imperiul, naţiunea rusă, gata, moare. Este clar aici, un cântec nu de lebădă, ci de sirenă, pe care mass-media, mai rea decât opoziţia politică a ţării, îl cântă pe mai multe voci.

Unii analişti, extrapolând trendul deteriorant al populaţiei, susţin că „Rusia dispare cu viteza unui milion pe an". Se referă la populaţia ţării, diminuată după 1991 cu 5,8 milioane până în 2003 (de la 148,8 la 143,0 milioane), din care trei milioane în ultimii trei ani 2001-2003. Câte un milion pe an! Alţi critici invocă „distrugerea infrastructurii naţionale", „dezastrul tehnologic în sistem" sau „decesul fizic al ştiinţei", aluzie la masiva emigrare a creierelor nucleare. În fine, o a treia categorie invocă „crahul armatei ruse" şi „distrugerea sistemului militaro-industrial al ţării". Vehiculate de mass-media, asemenea aprecieri poartă în ele, inevitabil, tendinţa acesteia de a senzaţionaliza fenomenele, îngroşându-le astfel gravitatea, numai să-şi vândă cout que cout marfa informaţională, cu un profit cât mai mare în bani şi imagine. Dincolo însă de aceste tendinţe, în aprecierile invocate există şi o bună doză de adevăr, doză care, în orice caz, nu explică eventuala moarte a naţiunii. În acest sens, îi dăm dreptate analistului rus Leonid Radzihovski, care recunoaşte că Rusia se zbate, într-adevăr, într-o criză profundă şi că există multe evoluţii deteriorate. Toate acestea însă nu înseamnă moartea Rusiei. „Nu trebuie confundată moartea Rusiei cu rămânerea ei în urmă şi cu alte probleme sociale"[1]. Cam blând şi puţin spus „rămânere în urmă". Stările de lucruri sunt mult mai mult decât atât. Sunt dramatice, ca orice rupturi energice de trecut, în care componenta creatoare a distrugerii abia a apărut şi, în plus, vine foarte anevoie. Reflectând această stare de lucruri, naţionalismul rus actual traversează o perioadă în care a depăşit categoric unele situaţii critice legate de restructurarea social-economică şi politică a ţării, dar, în acelaşi timp, a intrat inevitabil în alte situaţii, nu mai puţin critice, în care, la vechile probleme complicate, încă nerezolvate, s-au adăugat altele noi, marcate şi ele de ample şi complicate tendinţe contradictorii.

Noi impulsuri regresive şi stimulative

Pe fondul acestor noi situaţii, au apărut, în mod firesc, noi impulsuri în evoluţia naţionalismului, şi ele contradictorii: unele cu caracter stimulativ, care alimentează revigorarea puterii imperiale, în timp ce altele, cu tendinţă contrară, acţionează ca frâne ale aceleiaşi puteri. În ambele împrejurări, impulsurile

[1] Leonid Radzihovski, *Moartea naţiunii ruse,* Ziua, 18 noiembrie 2005.

stimulative sau regresive vin atât din interiorul țării, cât şi din exteriorul său, din mediul internațional, aflat şi el într-o continuă răscolire şi reconfigurare.

Din interiorul țării cel mai important impuls stimulativ vine din sfera economicului, factorul primordial al puterii fiind generat de stoparea căderii şi reluarea creşterii producției naționale. În întreaga perioadă 1999-2004, economia Rusiei, înlocuind pierderile anterioare, a adus un spor de bogăție de aproape 20 de miliarde dolari anual (în total 135,7 miliarde dolari). În urma acestei tendințe regenerative PIB/locuitor a urcat de la 1.660 dolari în 1998, anul cu cel mai scăzut nivel al producției naționale de după 1990, la 2.487 dolari în anul 2004. O asemenea creştere a factorului economic al puterii are, fără îndoială, o mare importanță materială şi psihologică, contribuind, cum era şi firesc, la întărirea încrederii populației țării în drumul ales. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, nu se poate să nu remarcăm că, în pofida acestei creşteri, situația economică a Rusiei postcomuniste este încă departe de nivelurile sale anterioare revoluției. Nu mai vorbim despre distanța care o desparte de nivelurile țărilor capitaliste dezvoltate, mai ales de cel al SUA, țări cărora Rusia le pretinde să o considere, ca şi în trecut, o mare putere a lumii contemporane.

Din mediul internațional, principalele impulsuri favorabile au ca sursă îmbunătățirea relațiilor Rusiei cu celelalte țări. În primul rând, cu țările capitaliste dezvoltate, mai ales cu SUA şi UE şi cu instituțiile financiare mondiale: BIRD şi FMI în cadrul unei rețele de acorduri şi tratate bi şi multilaterale, înglobate în cunoscutul Parteneriat pentru Pace: Parteneriat Rusia-UE; Rusia-SUA; Rusia-NATO. În al doilea rând, Rusia şi-a îmbunătățit substanțial relațiile cu China, cu care a încheiat importante acorduri economice şi de securitate, cu India, dar şi cu Iranul, căruia îi exportă arme şi tehnică nucleară. În al treilea rând, o altă serie de impulsuri favorabile îi vin din calitatea de membru cu drept de veto în Consiliul de Securitate al ONU, membru în Grupul G7, devenit G8, membru în Consiliul Europei etc. Dar impulsurile favorabile care contribuie la refacerea puterii imperiale a Rusiei sunt puternic umbrite de tendințele contrare. Şi ele provin atât din interiorul țării, din slăbiciunile acesteia, cât şi din exterior, din zona ex-sovietică şi, dincolo de aceasta, din sfera mondială. Determinante sunt cele interne.

Slăbiciunile naționale

Sunt multiple, complexe şi cu un grad înalt de gravitate. Ele se cheamă: sărăcie acută şi mari inegalități sociale; decalaje economice şi tehnologice enorme față de țările capitaliste dezvoltate; acapararea avuției naționale prin privatizări frauduloase şi „iscusite" inginerii financiare; corupție generalizată la nivelul puterii şi al slujbaşilor publici; crimă organizată, mai ales de tip mafiot; lipsa de autoritate a instituțiilor statului; tendințele secesioniste de spargere a statului federal etc. Cu titlu ilustrativ, reținem doar câteva dintre aceste vulnerabilități ale națiunii ruse şi ale naționalismului său, care, în opinia noastră, sunt cele mai semnificative.

Sărăcia acută şi marile inegalităţi sociale

Ambele sunt sufocante. Şi tot ambele vin din trecut, dar acum, în perioada postsovietică, au fost multiplicate enorm. În trecut, în ţarism, sărăcia poporului era proverbială, profund dezumanizantă.

Ryszard Kapuscinsky, un observator avizat al fenomenului rus, relatează în scrierile sale despre un caz zguduitor de sărăcie, care oferă însă însemnele cunoaşterii întregului fenomen al sărăciei care bântuia imperiul. Este vorba despre cele întâmplate la o mare paradă militară, lângă Moscova, pe o câmpie întinsă, în prezenţa ţarului. Când a început să se împartă pâinea oferită de ţar mulţimii, „în îmbulzeala stârnită de enorma gloată înfometată, mulţi oameni au fost striviţi. Atât de mare era mulţimea încât morţii nu aveau loc să cadă şi erau târâţi mai departe de cei vii. Acolo – spune mărturia vremii – nu avea nici o importanţă dacă erai mort sau viu”[1]. Cazul citat nu este izolat. Dovezi ale sărăciei din ţarism le găsim prezente în întreaga literatură a realismului critic rus din secolul al XIX-lea, de la Gogol până la Tolstoi. Probabil că tocmai această sărăcie dezumanizantă a dus la revoluţia din octombrie 1917.

În perioada sovieto-comunistă, sărăcia a fost diminuată, dar n-a fost eradicată. Iar, după anii 1980, când economia şi societatea sovietică au intrat în criză, sărăcia şi-a reluat trendul crescător, devenind şi de această dată o cauză esenţială pentru respingerea sistemului sovieto-comunist şi trecerea la economia de piaţă capitalistă.

În perioada postsovietică, sărăcia, reflectând căderea dramatică a economiei şi pierderea masivă a locurilor de muncă, s-a extins ca pecinginea. În anul 2000, 30,9% din populaţia ţării, adică peste 45 milioane de oameni, se aflau sub pragul naţional al sărăciei. Această proporţie a sărăciei este foarte apropiată de cea prezentă în cazul Ghanei (31,4%), Togo (32,2%), Venezuela (31,3%). Este clar că, prin mărimea sa, ponderea sărăciei poartă în ea şi însemnele inegalităţii sociale din cadrul populaţiei. Această inegalitate se măsoară, de regulă, prin indicatorii numiţi „coeficientul decila şi indicele GINI.

Coeficientul decila (raportul dintre venitul a 10% din populaţia cea mai săracă şi 10% din populaţia cea mai bogată) exprimă decalajul dintre extreme. În cazul Rusiei, el a urcat de la 4:1 anterior revoluţiei la 23:1 astăzi. La acest nivel, coeficientul decil al Rusiei postsovietic este considerabil mai ridicat decât cel al ţărilor capitaliste dezvoltate: 16,9:1 în SUA, 12:1 în Anglia, 8,8:1 în Franţa, 7,2:1 în Germania, 6,22:1 în Italia şi 4,5:1 în Japonia.

Cât priveşte indicele GINI (cu notări de la 0 la 100, 0 fiind fără inegalitate şi 100 fiind inegalitatea socială maximă), el exprimă inegalitatea sintetică din societate luându-i în considerare pe toţi membrii acestora. Ordinele sale de mărime indică următorul tablou comparativ pe plan internaţional:

[1] Ryszard Kapuskinski, *O lume, două civilizaţii,* în volumul lui Nathan Gardels, *Schimbarea ordinii globale,* Editura Antet, p.10.

Rusia = 48,5%	Franța = 32,7%
SUA = 40,8%	Germania = 30,0%
China = 40,3%	Italia = 27,5%
Anglia = 36,8%	Japonia = 24,9 %

Nu ne propunem o dizertație asupra sărăciei în Rusia postsovietică. De unele observații însă nu putem scăpa fără a le menționa.

În primul rând, modelul de capitalism rusesc în curs de formare, privit comparativ prin prisma fenomenului sărăciei, apare mult mai dur decât modelele de capitalism din celelalte țări, chiar şi față de modelul american.

Prin nivelurile lor diferențiate, indicele GINI şi coeficientul decilă ne trimit la teoria tipului de economie de piață adoptat de diferitele modele naționale de capitalism în raport cu componenta sa socială. Modelul de capitalism european (UE) a adoptat tipul de economie socială de piață, componenta sa socială fiind, ca mărime, invers proporțională cu nivelurile celor doi indicatori amintiți. Din acest punct de vedere, modelul de capitalism rusesc, aflat în curs de coagulare, reflectă o componentă socială mai redusă, de unde şi caracterul său primitiv şi sălbatic.

În al doilea rând, ponderea mai mare a sărăciei în Rusia atrage şi o prezență corespunzătoare a efectelor sale. Se ştie că sărăcia nu este un viciu, dar odată venită pe capul omului poate genera vicii care pot tulbura viața economică şi socială a țării. Niciodată şi nicăieri sărăcia nu naşte libertate, nici democrație şi nici linişte şi ascultare de legi. Dimpotrivă, ea poate fi mai tiranică decât tirania dictatorilor: ea naşte suferință şi dezordine, putând deveni în final mama tuturor fărădelegilor.

În al treilea rând, sărăcia este o mare nedreptate socială care subminează sănătatea morală a națiunii şi, implicit, autoritatea şi puterea statului. În fine, ne reține atenția şi următorul fapt paradoxal: prezența masivă a sărăciei în Rusia, în contrast puternic cu imensele sale bogății naturale, unele chiar fabuloase.

Este clar că sărăcia constituie un însoțitor firesc nu al acestor bogății, ci al gradului lor redus de valorificare industrială şi al caracterului entropic al folosirii lor, reflectate sintetic în prezența unor mari decalaje economice şi tehnologice pe care le are Rusia față de țările dezvoltate economic.

Decalajele economice

Reprezentând o adevărată piatră de moară de gâtul Rusiei imperiale, aceste decalaje nu sunt o creație a perioadei postsovieto-comunistă. Ele există în viața Rusiei de peste cinci sute de ani. Cu ele imperiul a intrat în perioada sovieto-comunistă şi în cea postcomunistă. În perioada anterioară, comunistă, decalajele economice au cunoscut o tendință de atenuare, mai ales în primele decenii de după al Doilea Război Mondial, când Uniunea Sovietică a beneficiat

de marile despăgubiri de război plătite de țările „eliberate” de armatele sale, ca şi de confiscările în masă a tot ceea ce era modern din domeniul industrial din aceleaşi țări. Motorul creşterii economice din această perioadă a fost industrializarea țării, realizată mai ales în domeniul industriei militare, aerospațiale şi nucleare, toate impuse de ducerea Războiului Rece.

Tendința de diminuare a decalajelor însă a fost temperată şi chiar frântă de evoluțiile diminuante ale creşterii economice în perioada brejnevistă şi după aceea până în 1990[1], ca şi de sumele mari de bani cheltuiți de Moscova pentru sprijinirea mişcărilor comuniste şi muncitoreşti prosovietice din Europa şi de pe celelalte continente.

Deşi diminuate, decalajele economice au rămas mari şi în perioada sovietică, ele făcând parte din zestrea pe care fostul regim a transmis-o celui nou, de după 1990. În perioada postsovieto-comunistă, decalajele economice moştenite au fost amplu multiplicate, devenind un fel de călcâi al lui Ahile al Federației Ruse. În evaluarea lor se pot folosi diverşi indicatori fizici şi valorici, dintre care cel mai utilizat, datorită capacității sale de expresie, este PIB/loc.

Iată ce ne spun, în acest sens, datele comparative internațional:

Tabel nr. 9

Decalajele economice ale Rusiei postsovietice în raport cu indicatorii mondiali şi ai SUA, în perioada 1990-2003

Indicatori	1990	2000	2003
I. PIB – miliarde dolari			
1. Mondial	21816,9	31492,8	34582,6
2. Federația Rusă	579,1	251,1	374,8
3. SUA	5750,8	9837,4	11012,6
II. PIB/loc., în dolari			
1. Mondial	4120	5199	5517
2. Federația Rusă	3892	1725	2615
3. SUA	23007	34800	37844
III. Decalaje economice			
1. Raportul țărilor față de mondial = 100%			
1.1. PIB total			
Rusia	2,65	0,79	1,08
SUA	26,36	31,23	31,84
1.2. PIB/locuitor			
Rusia	94,45	33,18	47,39
SUA	558,42	669,36	685,95
2. Raportul Rusia: SUA=100			
2.1. PIB total	10,06	2,15	3,40
2.2. PIB/loc.	16,92	4,96	6,91

Sursa: *The World Bank, World Development Indicators*, 2002 şi 2005.

[1] În perioada 1950-1990, ritmul mediu anual de creştere a venitului național a fost de 8,0% în anii 1950-1970, de 5% în anii 1971-1980 şi de 3,4% în deceniul 1981-1990.

Am inclus în analiză anume şi SUA, din motive istorice. Tot timpul, elita ideologică de la Kremlin a avut în ochii săi, de mare putere imperială, nu Franța sau Anglia, considerate prea mici față de mărimea Rusiei, ci America (SUA), atât ca mărime şi nivel de dezvoltare, cât şi ca model reprezentativ al capitalismului. Lenin şi Stalin apreciau pragmatismul american, pe care vroiau să-l injecteze în elanul entuziast al clasei muncitoare ruse. Tot Stalin, când a proiectat construirea marelui palat al sovietelor, îl dorea nu oricum, ci comparativ cu Empire State Building, şi anume să fie de şase ori mai greu decât acesta! Iar statuia lui Lenin, montată în vârful său, să fie de trei ori mai înaltă şi de două ori şi jumătate mai grea decât simbolul Americii, Statuia Libertății! După Stalin, Hruşciov şi Brejnev nu au încetat să privească spre America, prevăzând, în fiecare cincinal, sarcina să „o ajungă din urmă şi să o depăşească"[1]. Este uimitor cum acest imperiu rus, imens teritorial şi ca resurse naturale, format prin cucerirea continuă a noi țări şi popoare, timp de aproape cinci secole, şi pe care le-a exploatat la sânge, n-a reuşit să atingă până în anul 1990, anul dezvoltării sale celei mai înalte, nici măcar nivelul mediu mondial al dezvoltării economice.

Oare ce a făcut cu bogățiile imense prădate de la cei ocupați atâtea secole la rând? Nu mai vorbim despre marile sale discrepanțe față de nivelurile de dezvoltare economică ale SUA, discrepanțe care, vrând-nevrând, ne trimit la perioada Războiului Rece, când Uniunea Sovietică era considerată a doua putere mondială. O asemenea poziție, de fapt falsă, se explică, nu prin prezența factorului hotărâtor al oricărei puteri, cel economic, ci prin prezența componentei militare, cu industria sa de armament modern, mai ales nuclear şi aerospațial şi prin zona de influență exterioară imperiului.

Dar, lăsând trecutul de o parte şi revenind la perioada postcomunistă, constatăm o înrăutățire masivă a decalajelor economice atât față de media mondială, cât mai ales față de SUA, principalul adversar al naționalismului rus şi în această perioadă. Este greu de explicat faptul că, în 2003, Rusia, care vrea să se impună ca mare putere, cu 143 milioane de locuitori şi cu un teritoriu de 17.075,4 milioane km^2 (12,76% din suprafața Terrei), producea un PIB de numai 374,8 miliarde dolari, în timp ce Olanda, o țărişoară de 16,3 milioane de locuitori şi o suprafață de 42 de mii km^2 (mai mică de 406,6 ori decât Federația Rusă), producea în anul amintit 425,6 miliarde dolari, adică de 1,13 ori mai mult Rusia!

Țările, inclusiv marile imperii, îşi exercită influența pe plan mondial înainte de toate, prin relațiile economice externe, a căror expresie principală o reprezintă comerțul exterior. Şi din acest punct de vedere Rusia are mari decalaje.

[1] Ryszard Kapuskinski, *Agonia Imperiului*, Editura Nemira, Bucureşti, 1996, p.105.

În anul 2000, exporturile Rusiei reprezentau doar 1,71% din cele mondiale, cu 708 dolari/locuitor, față de 12,96%, respectiv 2.838 în SUA.

La importuri, Rusia deținea doar 0,55 % din cele mondiale, față de 20,3% în cazul SUA. Indicatorul pe locuitor reprezenta doar 233 de dolari în cazul Rusiei, față de 4.569 de dolari în cazul SUA.

Datele invocate arată clar că Rusia imperială este profund bolnavă economic şi că, oricât ar pretinde statul de mare putere a lumii contemporane, pretenția ei nu găseşte sprijinul necesar la nivelul factorului economic. Cel puțin, deocamdată.

Decalajele tehnologice

Printre factorii creşterii economice şi implicit ai puterii, factorul tehnologic ocupă un loc cu totul aparte, prin rolul său de motor de care depinde decisiv progresul social-economic. Înainte să fie motor, el trebuie să fie creat şi dezvoltat, fapt care presupune mari investiții permanente, inclusiv pe termen lung, atât în sfera creării cunoştințelor ştiințifice noi, cât şi a aplicării acestora în practică.

Din motive care pornesc de la starea economică precară, Rusia actuală cunoaşte mari decalaje tehnologice, aşa cum se poate observa din datele tabelului următor:

Tabel nr. 10

Decalaje tehnologice ale Rusiei față de SUA, în anul 2001

	Rusia	**SUA**	**Rusia: SUA= 100%**
1. Aparate TV/1000 loc.	421	854	49,3
2. Computere personale/1000 loc.	42,9	585,2	7,3
3. Utilizatori internet/1000 loc.	21,9	338,8	6,4
Cheltuieli pentru tehnologia comunicațiilor şi informațiilor	3,7	8,6	43,0
în % din Venitul Național Brut (GNI)			
pe persoană, dolari	63,0	2926,0	2,15
5. Personal de cercetare ştiințifică la 1 mil.loc.	3397	4103	82,8
6. Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare			
- în % din GNI	1,08	2,55	42,5
- miliarde dolari	2,6	244,8	1,06
- pe locuitor, dolari	17,9	884,0	2,02
7. Export de Hi-Tech			
- miliarde dolari	3,08	197,03	1,56
- în % din total export	14,0	34,0	41,2
- pe locuitor, dolari	21,1	698,7	3,0

Sursa: *The World Bank 2002; World Development Indicators*, p. 316-322.

Fiecare indicator are conţinutul şi importanţa sa. Cheltuielile, de pildă, reprezintă sursele care alimentează factorul tehnologic. Alocările din GNI (Venit Naţional Brut), reflectă politica dusă de ţări în domeniile respective. Ponderea mai mică a acestor alocări în cazul Rusiei, ca şi volumul mai mic al GNI la care se raportează, se reflectă cumulat în nivelul cheltuielilor pe locuitor pentru tehnologia comunicaţiilor şi informaţiilor care este mai mic în cazul Rusiei de 46-50 de ori decât indicatorul corespunzător al SUA. Semnale utile cunoaşterii ne transmite şi indicatorul cercetărilor ştiinţifice. Amintim că, în anul 2000, corpul de cercetători ştiinţifici era de aproape 495 mii persoane în Rusia şi de 1.157.041 mii în SUA. Iar cheltuielile investite în cercetarea ştiinţifică reprezentau 5.252 dolari pe cercetător în Rusia, de peste 40 de ori mai mici decât cele din SUA (211.573 dolari). Este neîndoielnic faptul că efortul investit în sursele generatoare ale ştiinţei şi tehnologiei moderne se reflectă ca atare şi la nivelul utilizării acestora în practică. Avem în vedere, în primul rând, răspândirea computerelor în rândurile populaţiei şi conectarea acestora la internet. La 100 locuitori au computere personale 4,3 persoane în Rusia, faţă de 58,5 persoane în SUA! La aceeaşi sută de persoane, folosesc internetul 2,2 persoane în Rusia, faţă de 33,9 persoane în SUA. În al doilea rând, avem în vedere reflectarea factorului tehnologic modern în comerţul exterior. De pildă, exportul tehnologiei de vârf pe locuitor reprezintă în cazul Rusiei o valoare de 33,1 ori mai mică decât în cazul SUA.

Datele prezentate – şi nu sunt singurele – arată, fără dubii, că decalajul tehnologic al Rusiei reprezintă nu o rămânere în urmă oarecare, ci una cu o mare încărcătură dramatică. Distanţa care desparte Rusia, în domeniul tehnologic, de SUA este enormă. Este clar că viitorul ţării se află în capacitatea elitei conducătoare de la Moscova de a reduce cât mai repede cu putinţă această distanţă. Ne-am ocupat până acum de principalele slăbiciuni interne ale Rusiei şi ale naţionalismului său imperialist. Ele vin din sfera factorilor economic şi tehnologic, fiind prin natura lor de domeniul hardului. Alte slăbiciuni, de domeniul softului, au ca sursă mentalul comportamental imperialist al naţionaliştilor ruşi. În această categorie intră un set de contradicţii ireconciliabile.

Trei contradicţii majore ireconciliabile

Prima contradicţie, prezentă în conştiinţa rusului de ieri şi de azi, o reprezintă dilema dintre criteriul sângelui şi cel al pământului. Criteriul sângelui îi îndeamnă pe naţionaliştii Moscovei să dorească o Rusie a ruşilor. Dorinţa însă este irealizabilă, fiind contrazisă de criteriul pământului, în sensul că o Rusie pură etnic reprezintă doar o parte din imperiu, restul fiind partea nerusă. Or, aceiaşi naţionalişti care doresc puritatea etnică nu doresc să renunţe la restul de imperiu. Criteriul pământului este, aşadar, mai puternic decât criteriul sângelui. Întreaga istorie trecută şi prezentă a imperiului reflectă prezenţa în conştiinţa rusului de elită sau de rând a unei atracţii pătimaşe pentru pământ,

pământul însemnând putere şi măreţie. Niciodată, n-au cedat o palmă din pământul cucerit. Aceasta explică atitudinea lor intransigentă faţă de cele trei teritorii enclave conflictuale : Kurile, Transnistria şi Könnisberg. Cine îşi face vise că, pe cale paşnică, negociată, Rusia va ceda de bunăvoie aceste mici bucăţi de pământ se înşeală amarnic.

A doua contradicţie, dintre imperiu şi democraţie, reprezintă şi ea o forţă care a contribuit la slăbirea naţionalismului velico-rus. Făurit după cinci secole de lupte de expansiune şi cuceriri, imperiul rus a fost şi este o putere politică rigidă, cu un pronunţat caracter apodictic şi structurat, ideologic, de supremaţie a naţiunii majoritare dominante. În schimb, democraţia se bazează pe alte valori, opuse : libertate, elasticitate, toleranţă, egalitate. Din această cauză, la prima adiere a democraţiei, în cazul Rusiei sovietice generată de perestroika şi glastnosti, naţiunile minoritare ale imperiului au profitat de libertate: unele s-au eliberat naţional, altele luptă pentru o asemenea eliberare, iar a treia categorie a acceptat lărgirea autonomiei, rămânând în imperiu. Nu este exclus ca de aici să apară o nouă fază a luptei pentru eliberare naţional-colonială.

A treia contradicţie ireductibilă este şi contradicţia de interese dintre naţiunea majoritară dominantă şi naţionalităţile conlocuitoare minoritare. Contradicţia este între stăpân şi stăpânit. Înainte, ea se rezolva cu deportările în masă în gulagurile din Siberia sau Kazahstan, cu schimbarea frontierelor, cu închisorile şi exterminările în masă etc. Stalinismul este autorul unui genocid de 30 milioane de oameni: a deportat mari părţi din populaţia din ţările baltice, Moldova, Ucraina, Cecenia, Inguşeţia; a schimbat voluntar frontierele, lăsând moştenire 36 conflicte etc. Cum se acţionează astăzi ?

În momentul declarării independenţei, Moscova n-a stat cu mâinile în sân: a intervenit cu armată în ţările baltice, în Republica Moldova, ca şi în ţările din Caucaz şi Asia Centrală. Continuă să întărească armata în Cecenia, pentru a-i pedepsi pe naţionaliştii antiruşi care vor să elibereze ţara. În orice caz, naţionaliştii ruşi continuă să-şi apere imperiul rămas de noi pericole. Există un adevărat cult al imperiului nu numai la nivelul conducătorilor ţării, ci şi la nivelul ruşilor de rând. Ryszard Kapuscinski evocă, în cartea sa „Agonia Imperiului", un moment care a provocat uimire în Europa Occidentală, fiind prezentat la televiziune. Imaginile arătau cum nişte bătrâne sărmane din Moscova „renunţau la cozile pentru pâine şi porneau pe străzi scandând lozincile: Nu vom da insulele Kurile". Are dreptate autorul apreciind că „între un rus şi imperiu există o puternică simbioză, soarta marelui imperiu preocupându-i cu adevărat şi profund şi astăzi![1].

[1] *Op. cit.*, p. 162.

2.2.6. Demersuri actuale ale naționalismului rus în politica mondială

În gândirea geostrategică a naționaliştilor de la Kremlin, condusă de Putin, acțiunile Rusiei pe plan internațional sunt concepute divizat pe două componente de interese diferite. Prima o reprezintă „vecinătatea apropiată”, formată din statele independente din spațiul ex-sovietic. A doua cuprinde restul țărilor, reprezentând mai ales marii jucători ai politicii mondiale. În aceeaşi gândire, lumea contemporană este dominată de globalizare, iar globalizarea la rândul său este dominată de America. Evident, Moscova nu reduce sistemul puterii mondiale la această schemă. În afară de SUA, cel mai important jucător în acest sistem, Moscova îi ia în considerare, pentru alianțele sale strategice internaționale şi pe ceilalți jucători, mai mici decât America, dar destul de puternici în definirea raporturilor de forțe pe plan mondial: UE, China, India, Japonia, Brazilia etc.

Spațiul ex-sovietic

După destrămarea imperiului sovietic, Rusia nu a vrut nici un moment să renunțe la un rol activ în periferiile fostului său imperiu. De aceea, nici nu s-a încheiat bine destrămarea şi ea a şi inițiat constituirea unei structuri instituționalizate de amenajare a acestui spațiu. Structura s-a numit şi continuă să se numească şi astăzi „Comunitatea Statelor Independente” (CSI). A fost creată, cum am mai arătat, la 26 decembrie 1991. La ea au aderat 12 din fostele republici unionale, cu excepția țărilor baltice care, de la început, nici n-au vrut să audă de CSI, socotindo înlocuitoarea URSS, de care de-abia scăpaseră. Din diverse motive, CSI nu prea a dat rezultate. Cea mai mare nemulțumire a membrilor săi a fost legată de organismele sale cu caracter supranațional. O asemenea structură a fost, de pildă, „Comandamentul militar unificat”, care se vroia a fi brațul înarmat al CSI, cum era şi Armata Roşie pentru URSS. Fiind un eşec, comandamentul a fost desființat la 15 iunie 1993. Sărim peste timp, pentru a veni în actualitate.

În ideea de a reorganiza spațiul ex-sovietic, Moscova a convocat, la 26 august 2005, Summitul CSI de la Kazan, capitala Republicii ruse Tatarstan. Au participat liderii celor 12 state membre pentru a discuta reforma structurilor coordonatoare ale CSI. Rezultatul summitului îl aflăm de la ministrul de externe rus Serghei Lavrov. „Sunt convins, declara el, că summitul nu va însemna sfârşitul CSI. Sunt însă de acord că actuala structură a acestei organizații nu a dat rezultatele pe care le sperau fondatorii ei”[1]. Şi nici nu putea să dea rezultatele sperate, fiindcă Boris Elțîn, inițiatorul comunității, o gândea ca pe un fel de înlocuitor al URSS. Summitul a reconfirmat caracterul deschis al comunității, astfel încât cei care doresc şi realizează forme mai avansate de integrare să nu închidă uşa după ei, ci s-o lase deschisă şi pentru alții. Forme mai avansate sunt amintite: Spațiul

---

[1] Anne Marie Lupaşcu, *Rusia reorganizează spațiul ex-sovietic,* Ziua, 27 august 2005.

Economic Comun format din trei țări: Rusia, Belarus şi Kazahstan, fără Ucraina, care a ales altă cale; Comunitatea Economică Euroasiatică (Eurazes); Comunitatea Central-Asiatică; GUAM (Georgia, Azerbaidjan, Ucraina şi Republica Moldova), toate afirmându-şi deschiderea şi pentru alți membri. Vorbind figurativ, spațiul ex-sovietic, ca şi cel al CSI, este bolnav din cauza microbului numit dezbinare.

Țările baltice au fost primele care au spart acest spațiu. Ele fac parte geografic din „vecinătatea apropiată", dar sufletul le era în altă parte, în lumea Occidentală. De la început, ele au refuzat aderarea la CSI, separându-se definitiv de imperiu. În plus, ele reprezintă o sursă permanentă de iritare pentru Moscova. Sunt trei surse conflictuale: prima este atitudinea lor sfidătoare față de Moscova, începând chiar cu refuzul ostentativ de a accepta CSI; a doua constă în adoptarea unor legi considerate de Moscova discriminatorii față de populația rusă pripăşită colonial pe teritoriul lor; a treia, şi poate cea mai importantă, constă în faptul că au adus NATO şi UE în coasta Rusiei. Din aceste motive, la cele mai mici ocazii, deseori şi chiar create anume, balticii sunt pedepsiți cu întreruperea livrării gazelor.

Un alt grup de țări, de această dată membre ale CSI, este format de cele care au înfăptuit revoluția portocalie şi se orientează spre Europa şi SUA. Este vorba de revoluțiile din Georgia (2003), Ucraina (2004) şi Kîrgîzstan (2005). Lor li se adaugă, fără revoluție portocalie, Republica Moldova, la conducerea ei fiind chiar comuniştii. Cazul Moldovei, o țară căreia, pe cât de mică, pe atât de mari îi sunt problemele, este dramatic şi pentru Moscova şi pentru Chişinău. Pentru Moscova, deoarece a ajuns să fie urâtă chiar de comuniştii săi, din cauza comportamentului său tipic imperialist legat de separatismul Transnistriei; iar pentru Chişinău, pentru că i se încalcă, în mod brutal şi abuziv, suveranitatea națională.

Cazul Ucrainei, țară slavă, cu peste 300 de ani petrecuți sub ocupația rusă şi apoi sovietică, reprezintă o veritabilă lovitură sub centură dată Rusiei chiar de sora ei mai mică. La 19 martie 1990, ea încheie un tratat cu Rusia privind delimitarea frontierelor. Ucraina primeşte Crimeea toată, Ucraina subcarpatică, sudul Basarabiei cu brațul Chilia şi insula Şerpilor. La 17 iulie 1990 se încheie acordul cu privire la împărțirea flotei Mării Negre şi la folosirea portului Sevastopol, oraş ucrainean, de către flota Rusiei. Parlamentul rus, vexat de nerecunoştința Ucrainei pentru teritoriile asigurate de Rusia sovietică, a reclamat anexarea portului, dar ONU a declarat această anexare incompatibilă. Pentru utilizarea portului, Rusia plăteşte chirie. Prin Ucraina trec conductele de gaze naturale ruseşti spre Europa Centrală, Balcani şi Europa Occidentală, prețul de tranzit generând mereu discuții discordante.

La toate aceste probleme conflictuale se mai adaugă una, care irită cel mai tare orgoliul Moscovei. Este vorba de inițiativa preşedintelui Iuşcenko pentru crearea în spațiul ex-sovietic, ca o alternativă la CSI, a unei „coaliții regionale a națiunilor democratice". Inițiativa, propusă omologului său georgian, a făcut obiectul unei declarații comune, la 12 august 2005, privind crearea unei organizații numite „Comunitatea Opțiunii Democratice", la care să adere şi alte țări din zonă. Mai mult decât atât, declarația celor doi preşedinți – Iuscenko şi

Saakaşvilli – face apel către liderii țărilor din zona Mărilor Baltică, Neagră şi Caspică să se alăture acestui proiect. Motivația proiectului vizează crearea unei zone democratice de stabilitate economică şi politică şi de prosperitate.

Care este reacția Rusiei la acest proiect, aflat deocamdată doar în gândirea preşedinților Ucrainei şi Georgiei? Văzând în această inițiativă o alternativă la CSI, reacția Moscovei, nu oficială, ci prin analiştii săi, este categoric de iritare şi de respingere, fiind considerată clar antirusească; ei însoțesc critica proiectului cu propunerea de a nu se evacua bazele militare din Georgia[1]. În vederea realizării proiectului, a fost convocat la Kiev primul forum al Comunității Opțiunii Democratice, la care au participat 8 preşedinți de țări (ai țărilor baltice, Georgiei, Republicii Moldova, Sloveniei, Macedoniei şi României, plus vicepreşedintele Bulgariei şi preşedintele Senatului Poloniei), precum şi secretarii generali ai OSCE şi Consiliului Europei. Spre deosebire de GUAM care are un caracter strict economic, „Comunitatea Opțiunii Democratice", sprijinită pe organizații nonguvernamentale, se vrea o uniune politică menită să creeze un „cordon democratic", care să înceapă de la Marea Baltică, să treacă prin Marea Neagră, întinzându-se până la Marea Caspică.

Realizarea „cordonului democratic" va consacra poziția Ucrainei de lider regional. Anterior forumului Comunității, influenta publicație americană Wall Street Journal face două propuneri: reuniunea G8 din 2006 să nu se mai țină la Moscova, ci la Kiev şi înlocuirea lui Putin cu Iuscenko, ca membru al G8. Wall Street Journal îşi motiva sugestiile prin faptul că preşedintele Putin s-ar „abate de la procesele democratice în Rusia. Este timpul ca domnul Putin să fie avertizat"[2], îşi încheie pledoaria, publicația. În fața acestor evoluții, ce reacții sunt de aşteptat din partea Moscovei? Evident, de amărăciune şi respingere. Dacă Ucraina va ajunge sau nu lider regional în Estul Europei şi în zona ex-sovietică, rămâne de văzut. Ceea ce apare clar până acum este spargerea CSI-ului şi alterarea influenței Moscovei în zonă. Părăsită de Ucraina, Rusia devine mai puțin europeană şi mai mult asiatică. Motiv în plus să nu renunțe cu orice preț la cele două enclave europene: Transnistria şi Könnisberg, prin care îşi poate exercita influența şi dincolo de ele, pe continent.

Relațiile Rusia–SUA: convergențe şi divergențe

Un mic preambul al problemei este inevitabil pentru contextualizarea ei. Rusia Sovietică şi Statele Unite, întruchipând comunismul şi capitalismul, devin adversari de moarte imediat după Revoluția din Octombrie 1917. Apariția duşmanului comun, nazismul german, le-a aruncat una în brațele celeilalte, ca aliate, şi au câştigat războiul. Imediat după încheierea acestuia, ele au revenit

[1] *Op. cit.*
[2] Presa rusă: *Este timpul ca domnul Putin să fie avertizat*, documentar, Ziua 8 decembrie 2005.

pe pozițiile anterioare, mai aprige şi mai hotărâte. La 23 septembrie 1949, Rusia Sovietică detonează prima bombă atomică. Devenind putere nucleară, ea ocupă, alături de SUA, binomul puterii mondiale. SUA trec la fabricarea bombei cu hidrogen. Dean Acheson, secretar de stat al Americii, anunță, în februarie 1950, înăsprirea politicii americane față de Uniunea Sovietică, creându-şi poziții de forță față de aceasta.

Din ianuarie 1950, intră în acțiune NATO, structură occidentală capitalistă de luptă antisovietică, sub conducerea SUA. Tot acum Europa Occidentală se uneşte sub steagul integrării economice, sporindu-şi securitatea anticomunistă. De cealaltă parte, sub conducerea Rusiei Sovietice se creează CAER-ul şi Tratatul Militar de la Varşovia. Începe efectiv Războiul Rece, între capitalism şi socialism, care continuă până în 1989. America este marele învingător şi Rusia Sovietică marele învins. Adversari de moarte şi în război de peste patru decenii, şi-au anunțat intenția să îngroape săbiile, să scoată adversitatea dintre ele şi să o înlocuiască cu un nou model de relații, bazat pe cooperare şi amiciție.

Se pune însă întrebarea: Este, oare, posibil ca o asemenea adversitate, de moarte, să fie transformată în contrariul ei, adică în amiciție? Dacă timpul istoric o cere, ea este nu numai posibilă, dar şi necesară. O transformare radicală însă nu vine de la sine şi nici bătând din palme. Dimpotrivă, presupune timp şi învingerea unor dificultăți materiale şi psihologice enorme, nu atât pentru învingător, cât pentru învins. Învingătorul, de pildă, ieşit din război mai puternic şi cu satisfacția victoriei împlinite, îşi poate permite, față de fostul adversar, chiar gesturi de generozitate. Fără să uite însă că prudența îl îndeamnă să-şi „îndiguiască" fostul adversar prin măsuri preventive de siguranță pentru ca vechea amenințare să nu recidiveze. În schimb, învinsul intră în noua luptă pentru viitor cu mentalul răvăşit de puternice contradicții:

a) între persistența forțelor inerțiale şi nevoia înlăturării lor radicale,

b) între presiunea nerăbdătoare a viitorului şi posibilitățile de a-l aduce în prezent,

c) între dorința de a se mişca liber în noul său spațiu de acțiune şi constrângerile pe care i le impune situația lui de învins.

În aceste condiții, este clar că cel învins, fiind nevoit să meargă pe un drum nou, de regulă opus celui anterior, nu poate, aşadar, să acționeze numai cum vrea el; drumul ales trebuie să fie în concordanță şi cu cel agreat de învingători, căci altfel sămânța adversității nu dispare. Curând însă învinsul, pe măsură ce se întăreşte, suportând tot mai greu presiunea umilinței şi constrângerilor de perdant al războiului, va dori să se elibereze de subordonare şi să reclame drepturi egale. Experiențele istorice existente, inclusiv cele ale Germaniei naziste şi ale Japoniei militariste confirmă logica acestor constatări cu caracter de lecții. Le-am invocat, fiindcă ele se regăsesc, nu fără anumite particularități, şi în experiența istorică a Rusiei postsovieto-comunistă. Încheiem aşadar preambulul revenind la problemă.

Convergențe în relația Rusia – SUA

Pentru noii conducători ai Moscovei, inclusiv pentru preşedintele Putin şi naționaliştii săi cu care guvernează țara, relația Rusia-SUA reprezintă capitolul cel mai important al politicii lor externe. Există în aceste relații două domenii cu probleme diferite. Primul constă în relațiile bilaterale, directe, economice, tehnologice etc. Corporațiile celor două țări sunt chemate să rezolve aceste relații în cadrul instituționalizat de acordurile dintre state. Al doilea domeniu defineşte relațiile dintre cele două țări față de problemele terțe față de ele, fie individuale de importanță internațională ca, de pildă, Palestina, Irakul etc., fie mai ales problemele globale şi ale noii ordini mondiale. În acest din urmă caz, problemele sunt mult mai complexe şi dificil de rezolvat, fiindcă părerile lor nu sunt întotdeauna coincidente, uneori fiind chiar diametral opuse.

În procesul de apropiere dintre Rusia şi SUA există două momente inițiale cu caracter de simbol anticipativ al viitorului relațiilor dintre ele. Autorii lor sunt chiar conducătorii Rusiei, Gorbaciov şi Elțîn, care au avut roluri decisive în perioada marilor transformări, din 1989 până în decembrie 1991. Primul moment aparține lui Gorbaciov, preşedintele URSS, ca participant la Conferința de la Malta, din 2 decembrie 1989. Rememorând rolul jucat în evenimentele istorice din 1989, într-un interviu acordat cunoscutului ziarist şi editor american Nathan Gardels, Gorbaciov spunea: „Încheiasem Războiul Rece şi, la Malta, George Bush şi cu mine promiseserăm că nu ne vom mai privi unii pe alții cu duşmănie”[1]. Temeiul acestei promisiuni era strădania de a deschide Rusiei sovietice calea spre libertate, menită să lase în urmă trecutul şi să deschidă orizontul unei lumi noi. Între timp, Gorbaciov a fost scos din jocul politic de la Moscova (decembrie 1991), dar crezul lui a continuat. Al doilea moment l-a avut ca autor pe Boris Elțîn şi s-a consumat în perioada când acesta pregătea atât ieşirea Rusiei din Uniunea Sovietică, cât şi destrămarea acestei uniuni, adică înainte de 8 decembrie 1991. Aflăm din mărturisirile lui Gorbaciov, din acelaşi interviu, că „Boris Elțîn l-a informat pe preşedintele Bush asupra deciziei sale de a dezmembra Uniunea Sovietică”[2] înainte să-şi informeze propriul preşedinte.

Nu vom despica firul în patru, încercând să analizăm cum a fost posibil ca un om să destrame un imperiu şi de ce acest om, înainte să treacă la fapte, a simțit nevoia să-l informeze pe preşedintele american. Vom reține din acest moment, ca şi din cel precedent, doar faptul că, prin gestul lor, conducătorii Moscovei au întins americanilor o mână a prieteniei, semn că au rupt-o cu trecutul şi privesc spre viitor. Continuând reorientarea predecesorilor săi, Putin avea să declare ferm convingerea Moscovei că „nu există alternativă la coope-

[1] Nathan Gardels, *Op. cit.,* p.85.
[2] *Op. cit.,* p. 103.

rarea dintre Rusia şi SUA, atât în planul problemelor naţionale, cât şi a celor internaţionale"[1]. Evident lucrurile nu se opresc la aceste declaraţii.

Numeroase fapte concrete au pavat şi continuă să paveze relaţiile de cooperare ruso-americane. Pentru început, cele mai importante demersuri ale cooperării privesc: reducerea reciprocă a imenselor stocuri de arme nucleare; sprijinul financiar acordat Rusiei şi cooptarea ei ca membru în organismele internaţionale. Caseta care urmează prezintă principalele fapte din domeniile amintite.

Demararea şi dezvoltarea relaţiilor ruso-americane, în perioada postsovietică

I. Domeniul nuclear

- George Bush senior vizitează Moscova în 1991 şi semnează tratatul STAR cu Rusia pentru reducerea cu 30% a numărului de încărcături nucleare din fiecare ţară;
- Solicitarea SUA ca Rusia să accepte repatrierea arsenalelor nucleare din Ucraina, Belarus şi Kazahstan, până în 1994;
- În 1992, ţările ratifică un moratoriu global de interzicere a testelor nucleare;
- În iunie 2001, la Summitul din Slovenia, Bush şi Putin convin să reducă arsenalele nucleare militare cu 2/3. Existau atunci nu mai puţin de 12.000 de arme nucleare poziţionate spre ţinte reciproce. Acordul se semnează în mai 2002.

II. Sprijinului financiar

- La Summitul G7 de la Tokyo (1993), Bill Clinton îşi convinge partenerii să acorde Rusiei un suport financiar de 43 miliarde de dolari pentru sprijinirea reformelor;
- În 1996, SUA sprijină acordarea, de către FMI, a unui împrumut financiar Rusiei, în valoare de 10,2 miliarde de dolari, pe termen de 3 ani;
- La 29 aprilie 1996, Clubul de la Paris hotărăşte să eşaloneze plata datoriei externe a Rusiei de 40 de miliarde de dolari, din care 11 miliarde scadente la zi, până în anul 2020;
- În 1998, FMI acordă Rusiei un alt împrumut financiar, de 22,6 miliarde de dolari, pentru sprijinirea reformelor şi ieşirea din criza din 1997;
- La Summitul G8 din Canada (27 iunie 2002) s-a hotărât un sprijin financiar pentru Rusia de 20 de miliarde de dolari, pentru securizarea rezervelor sale de plutoniu în scopuri militare, ca să nu cadă în mâna teroriştilor.

III. Rusia–NATO

- După 1991, concepţia Moscovei despre NATO a evoluat de la respingerea sa categorică, la acceptarea calmă, dar fără entuziasm, considerând extinderea sa spre Estul Europei inutilă, fiindcă duşmanul, Rusia Sovietică, nu mai există;
- În 1993, la propunerea lui Clinton, se avansează ideea Parteneriatului pentru Pace NATO-Rusia, un fel de condominion ruso-american;
- În 1997: crearea primului Consiliu Permanent de Cooperare Rusia-NATO 19+1,

[1] Adevărul, 2 iunie 2003.

criticat pentru eficienţa scăzută, Rusia, nefiind mulţumită de locul său în acest consiliu;

- Într-un interviu acordat ziarului The Wall Street Journal (11.02.2002), Putin declara: „Extinderea mecanică a NATO este contraproductivă. Dacă relaţiile cu NATO vor fi productive, bazate pe încredere reciprocă, şi dacă vor fi create mecanisme pentru ca Moscova să participe la lumea deciziilor în problemele-cheie, atunci Rusia va privi altfel extinderea blocului nord-atlantic";
- Acordul Rusia-NATO, de la Reykjavik, din mai 2002, transformă vechiul Consiliu NATO 19+1 într-un nou forum de cooperare, NATO 20". Are o importanţă istorică, fiindcă pecetluieşte reconcilierea definitivă între cei doi foşti adversari, care devin astfel parteneri şi aliaţi. Rusia nu are drept de veto, dar are un cuvânt semnificativ în luarea deciziilor;
- În 2004, la Summitul NATO de la Istambul, ministrul de externe rus propune transformarea NATO dintr-o structură tipic militară într-o „organizaţie predominant politică în acelaşi timp cu dezvoltarea forţelor de apărare ale UE şi creşterea cooperării dintre NATO şi Rusia".

IV. Rusia – organisme internaţionale

- Cu sprijinul SUA şi al UE, Rusia federală a devenit membru al FMI, al Consiliului Europei, al G7 şi, în pregătire, al OMC.

Surse:

Thierry de Montbrial, ***Cincisprezece ani care au zguduit lumea. De la Berlin la Bagdad*, Editura Expert, Bucureşti, 2005.**

Romulus Căplescu, ***Summitul G8 din 2006 se va ţine în Rusia*, Adevărul, 28 iunie 2002; *În ciuda parteneriatului cu SUA, Rusia îşi arată colţii*, Adevărul, 4 octombrie 2003.**

George Coman, ***Rusia începe destabilizarea NATO*, Ziua, 26 iunie 2004.**

Toate aceste fapte şi altele similare reflectă puncte de convergenţă în relaţiile Rusiei cu SUA. Ele stau mărturie clară a tendinţei de îmbunătăţire a acestor relaţii şi de transformare a foştilor duşmani de moarte dacă nu în prieteni adevăraţi, cel puţin în parteneri de cooperare reciprocă atât în problemele naţionale, cât şi în cele inernaţionale. Este indiscutabil că această tendinţă va continua. În acelaşi timp însă cu tendinţa acestor convergenţe, în comportamentul reciproc al celor două ţări există încă numeroase divergenţe, rezerve şi suspiciuni, mărturisite sau nu, care întunecă raţiunile.

- **Trei divergenţe majore în relaţiile Rusia–SUA**

După părerea noastră, există trei domenii majore în care opiniile şi acţiunile celor două ţări sunt diferite, reprezentând tot atâtea surse de divergenţe. Ele sunt date de extinderea NATO spre frontierele Rusiei, de expansiunea SUA în spaţiul ex-sovietic şi de conceperea lumii contemporane de către Statele Unite ca o lume unipolară sub controlul lor.

Prima divergenţă: extinderea NATO spre frontierele Rusiei

În pofida declarațiilor lui Putin că relațiile ruso-americane au atins „un nou nivel de încredere" şi că „Rusia respectă dreptul oricărei țări de a intra în NATO", Moscova nu vede cu ochi buni extinderea NATO în estul Europei, spre frontierele sale, manifestând, în consecință, acțiuni concrete de contracarare. Exemplele sunt multiple. Cel mai recent îl constituie proiectul de aşezare a bazei militare NATO în România, la Marea Neagră. Ca răspuns, Moscova a ordonat să se transfere câteva baterii de rachete, tip S 320 PS cu rază medie de acțiune, la frontiera de vest a Belarusiei. La acest fapt se adaugă înmulțirea vocilor de la Moscova care vorbesc despre oportunitatea desființării NATO, pentru că i-a dispărut şi adversarul, Rusia sovietică, sau transformarea sa într-un organism politic. În orice caz, Rusia nu doreşte extinderea NATO spre frontierele sale. Oricât ar încerca să înțeleagă rațiunile noilor realități, Moscova nu se poate elibera de sindromul postimperial. Cu atât mai mult cu cât, spre deosebire de alte imperii, imperiul Rusiei s-a destrămat, dar n-a murit. S-a micşorat dimensional, dar a rămas calitativ, practic, acelaşi. Aceasta explică nervozitatea, uneori represată, alteori răbufnită, în legătură cu insistența Washingtonului de a împinge frontierele NATO până în grădina Rusiei. O nervozitate care, din păcate, nu rămâne în domeniul vorbelor, ci trece la acțiuni concrete politico-militare.

În acest cadru percepem declarațiile preşedintelui Putin, care, participând la o reuniune a conducătorilor militari ruşi, declară public, ca să audă toată lumea, că Rusia va trece la o nouă strategie militară, bazată pe: a) construirea unei noi generații de sisteme racheto-nucleare „invulnerabile"; b) operaționalizarea rachetelor balistice intercontinentale SS-19; c) reactivarea arsenalului de rachete strategice cu bază la sol. Ministrul Apărării Naționale, Serghei Ivanov, reluând declarațiile preşedintelui Putin, le-a dezvoltat şi concretizat cu diverse prilejuri, o sinteză a lor regăsindu-se în articolul său „Doctrina militară: Rusia trebuie să fie puternică", publicat în presa moscovită, în octombrie 2003. Ideile cuprinse în articol, ca şi tonul lor ridicat au un caracter vădit de avertisment atât pentru NATO[1], cât şi pentru Europa şi SUA. Merită, de aceea, să le invocăm aici pe cele mai semnificative:

- Rusia trebuie să fie puternică, pentru a putea să contracareze invazia NATO şi a SUA în spațiul ex-sovietic;
- NATO trebuie să-şi schimbe strategia, altminteri Rusia va fi obligată să-şi schimbe planificarea militară, inclusiv politica nucleară;
- Dacă nevoile o cer, Rusia va recurge la lovituri preventive în orice colț al lumii;

[1] Romulus Căplescu, *Show belicos la Kremlin. În ciuda parteneriatului cu SUA, Rusia îşi arată „colții" nucleari*, Adevărul, 4 octombrie 2003.

- Cea mai bună alegere pentru Rusia sunt forțele mobile, unde componenta militaro-aeriană, poate chiar cea cosmică, reprezintă factorul determinant de succes[1].

Este clar că asemenea declarații belicoase par surprinzătoare dacă ținem seama de Parteneriatul pentru Pace Rusia-NATO, ca şi de Acordul Putin-Bush de reducere a arsenalelor nucleare, în 10 ani, cu două treimi. Ele însă nu par surprinzătoare dacă ținem seama că, în pofida aceluiaşi Parteneriat pentru Pace, NATO şi-a continuat totuşi, cu sârg, acțiunea de extindere spre Rusia, descălecând în jurul ei, în țările baltice şi Polonia, apoi în România, Bulgaria şi Marea Neagră.

În fața acestor evoluții, Moscova are temei să creadă că parteneriatul este un concept măgulitor dar înşelător, fiindcă America nu este dispusă să împartă puterea mondială cu Rusia şi că, în realitate, politica NATO față de Rusia este un demers de luare în brațe pentru a strânge mai tare.

A doua divergență: expansiunea SUA în spațiul ex-sovietic

Încă din iulie 1997, preşedintele Bill Clinton declara în Congresul american că „state independente din Caucaz şi Asia Centrală – Armenia, Azerbaidjan, Georgia, Kazahstan, Kîrgîzstan, Tadjikistan, Turkmenistan şi Uzbekistan – formează acum sfera de interese prioritare a Statelor Unite"[2]. Clinton avea în vedere, pe de o parte, marile zăcăminte de petrol şi gaze naturale din bazinul caspic-caucazian, – locul al treilea din lume -, iar pe de altă parte, importanța geostrategică a zonei.

Sub impulsul acestor semnale, SUA trec de la politica de izolare şi îndiguire din timpul Războiului Rece, la politica de expansiune şi penetrare în acest spațiu după 1990. Vectorii acestei politici sunt: puterea de penetrație a capitalului american, prin marile corporații, atrase mai ales de mirosul petrolului şi gazelor naturale; forța militară, prin crearea unor centre de instruire modernă a militarilor autohtoni; forța de influențare a CIA prin intermediul unor acțiuni acoperite de stimulare a mişcărilor democratice prooccidentale, în fine prin acțiunile diplomatice.

Acțiunile acoperite ale CIA se derulează mai ales prin structuri ale societății civile de tipul fundațiilor şi organizațiilor nonguvernamentale (ONG), între ele şi „Open Society" a lui George Soroş, organizații care nu sunt străine de mişcările din Georgia, Ucraina şi Belarus. Cât priveşte acțiunile diplomatice, analiştii evidențiază lanțul coincidențelor legate de diplomatul american Richard Miles: el era ambasador la Belgrad în anul 2000, bănuit a se fi implicat în

---

[1] Victor Roncea, *Rusia creează un nou sistem de securitate,* Ziua, Dosarele ultrasecrete, 21 ianuarie 2006.

[2] Vladimir Alexe, *Axa Binelui şi Axa Răului,* Ziua, Dosarele ultrasecrete, 19 februarie 2005.

alegerile anti-Miloşevici; în anul 2003, era numit ambasador în Georgia, bănuit a nu fi străin de revoluția trandafirului şi aducerea la putere a lui Saakaşvilli; în 2004, îl găsim ambasador în Ucraina, urmărit de aceeaşi bănuială privind revoluția portocalie şi venirea la putere a lui Iuşcenko.

Politica americană de penetrare a spațiului ex-sovietic şi de scoatere a unor țări de sub influența rusă a dat roade: până în anul 2005, un număr de 7 din cele 14 state independente neruse, țările baltice în 1991, Georgia în 2003, Ucraina în 2004, Republica Moldova şi Kîrgîzstan în 2005 s-au separat total de Moscova, orientându-se spre lumea occidentală, mai ales spre America. Alte două state, Azerbaidjan şi Turkmenistan, ambele bogate în resurse energetice (petrol şi gaze naturale), se părea că vin pe acelaşi drum, prooccidental.

Fidele Rusiei au rămas, deocamdată, Armenia, Belarus, Kazahstan, Tadjikistan şi din 2005, Uzbekistan. Şi în interiorul acestora din urmă apar probleme în contradictoriu cu Moscova şi nu se ştie unde vor duce în final. Iată câteva din aceste probleme conflictuale: abateri prooccidentale manifestate în Belarus, în martie 2006, cu ocazia alegerilor prezidențiale; Kazahstanul a inițiat unele activități în Marea Caspică, în pofida protestelor Rusiei; forțe militare armene şi kazahe participă la stabilizarea Irakului; Kîrgîzstan a permis Americii să efectueze zboruri aeriene spre Afganistan şi să instaleze o bază militară pe teritoriul său la Kant. De asemenea, unele din aceste țări nu cooperează activ cu Rusia. De pildă Kazahstan şi Kîrgîzstan nu au participat la faza de instruire în domeniul apărării antiaeriene din perioada iunie-septembrie 2004[1].

În fața ofensivei americane în vecinătatea apropiată, Rusia, simțindu-se înlocuită, nu rămâne indiferentă. Dimpotrivă, reacționează, chiar energic, pentru a contracara această ofensivă tipic imperialistă şi a-şi conserva propria influență şi controlul în zonă. În această luptă, şi ea tipic imperialistă ca şi în cazul expansiunii SUA, Rusia foloseşte o varietate largă de mijloace economice şi politico-militare. În primul rând, ea foloseşte potențialul de acțiune al Comunității Statelor Independente (CSI) ca organizație cu caracter regional, împreună cu organizațiile subregionale din cadrul ei, toate create în perioada Elțîn (1991-1999). În al doilea rând, Rusia foloseşte o nouă strategie economică şi politico-militară, adoptată în perioada Putin, adică după 2000. Să le analizăm succint.

Potențialul de acțiune al CSI şi componentele sale structurale

Creată, după cum s-a arătat, în decembrie 1991, din 12 din cele 15 state noi independente, fără țările baltice, Comunitatea Statelor Independente, inițiată de Rusia, s-a vrut, ca factor de putere, un înlocuitor al Uniunii Sovietice. Mi-

[1] Victor Roncea, *Op. cit.*

siunea CSI era, în esență, să mențină sub umbrela sa, adică a Rusiei, statele semnatare. În acest scop, CSI şi-a creat mai multe structuri proprii:

x) **Organizația Tratatului de Securitate Colectivă (OTSC),** cunoscută şi sub numele de Tratatul de la Taşkent. Inițiată în 1992, ca structură militară a CSI, ea a fost semnată de numai nouă membri ai Comunității: Rusia, Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Georgia, Kazahstan, Kîrgîzstan, Tadjikistan şi Uzbekistan. Nu au semnat acordul: Republica Moldova, Turkmenistan şi Ucraina. Ulterior, în 1999, s-au retras din organizație Azerbaidjan, Georgia şi Uzbekistan. OTSC a mers mai departe cu cei şase membri care au rămas, fiind însă restructurată de Putin în 2002;

y) **Spațiul Economic Comun (SEC)** sau Uniunea Economică, menită a fi un fel de piață comună, ca structură integratoare a CSI. Creată în septembrie 1993, Uniunea nu lasă nimic necoordonat în politica internă şi externă a membrilor săi: nouă membri deplini (Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Kazahstan, Kîrgîzstan, Moldova, Tadjikistan, Rusia şi Uzbekistan) şi doi în calitate de membri asociați: Turkmenistan şi Ucraina. Peste ani, numărul membrilor săi s-a redus continuu până la trei: Rusia, Belarus şi Kazahstan;

z) **Sistemul Comun de Apărare Aeriană** (1955) a grupat la început 10 state ale CSI, fără Uzbekistan şi Ucraina, cu care Rusia cooperează pe bază bilaterală. În 1997 s-au retras din sistem Georgia şi Turkmenistan;

aa) **Organizația de Cooperare de la Shanghai (OCS),** inițiativă din 1996 a Rusiei, cu aderenții China plus Kazahstan, Kîrgîzstan şi Tadjikistan, vecine Chinei. În iunie 2001, a aderat la ea şi Uzbekistan. Scopul ei inițial a fost cooperarea economică în zonă; ulterior i s-au adăugat şi obiective militare.

Conform datelor oficiale, Rusia îşi apără prezența în „vecinătatea apropiată” folosind un număr de 14.000 militari, dispuşi în 18 baze militare, locate în 7 țări: Armenia, Belarus, Kîrgîzstan, Tadjikistan, Georgia, Moldova şi Ucraina. Grupul rebelilor – ultimele trei state –, cer insistent ca Rusia să-şi retragă trupele de pe teritoriul lor, cereri, în fața cărora, Moscova pare, deocamdată, surdă.

Analiza faptelor legate de acțiunile Moscovei din această primă perioadă de a contracara tendințele de expansiune americane în „vecinătatea ei apropiată” degajă cel puțin două concluzii: în primul rând, este accentul pe care Moscova l-a pus pe folosirea mijloacelor de luptă cu caracter politico-militar, demers tipic unei puteri imperiale feudalo-militariste. Lipsindu-le suportul economic necesar – atât ca model inspirativ, cât şi ca sprijin financiar efectiv – acest demers şi-a dovedit curând slăbiciunea. În al doilea rând, este faptul că, din cauza acestor slăbiciuni de concepție, CSI n-a rezistat timpului, ea fiind spartă în câteva rânduri: Georgia în 2003, Ucraina în 2004, Republica Moldova şi Kîrgîzstan în 2005, toate dorind o orientare prooccidentală. Ca urmare, astăzi, CSI, cu cei 12 membri inițiali, este practic divizată în două structuri: una

prorusă, formată din şapte membri neruşi şi alta prooccidentală formată din „grupul rebel” amintit mai sus.

O nouă strategie a Rusiei în „vecinătatea apropiată”

Geografic, „vecinătatea apropiată” a Rusiei este întreagă la locul ei. Relația cu Moscova însă nu mai seamănă deloc cu profilul său geografic. După „dezertarea” clară, din capul locului, a țărilor baltice, a urmat „grupul rebelilor”, astfel încât, astăzi, această vecinătate a rămas în şapte state. În afară de această diminuare, diferitele organizații create în cadrul CSI şi-au schimbat considerabil componența. Rusia însă nu ezită să-şi promoveze interesele economice şi politica militară în spațiul ex-sovietic rămas. Noua strategie vizând reorganizarea acestui spațiu are ca obiectiv tocmai promovarea acestor interese. În acest scop, demersul Moscovei este marcat de câteva inițiative distincte.

În primul rând, pe linie economică, a reorganizat „Spațiul Economic Comun”, ținând seama de membrii care au rămas: Rusia, Belarus, Ucraina şi Kazahstan până în 1994 şi fără Ucraina, retrasă în august 2005[1]. Sunt diverse semnale că, în final, cele două state slave, Rusia şi Belarus, se vor reuni într-o nouă formulă de integrare economică şi statală; reuşita ei însă depinde de poziția prooccidentală a opoziției belaruse.

În al doilea rând, pe linia cooperării politico-militare, s-a revigorat, practic, Organizația Tratatului de Securitate Colectivă (OTSC), în octombrie 2002, din membrii rămaşi de la vechea organizație – Armenia, Belarus, Kazahstan, Kîrgîzstan, Rusia şi Tadjikistan. De această dată s-a hotărât transferul componenței militare a CSI la OTSC.

În al treilea rând, Rusia s-a preocupat de promovarea noii OTSC pe plan internațional ca forță de menținere a păcii. În acest sens, i s-a acordat statut de observator în cadrul Adunării Generale a ONU, a fost recunoscută de OSCE şi Organizația de Cooperare de la Shanghai şi, de asemenea, s-au inițiat eforturi de cooperare cu NATO.

În cadrul noii OTSC, există 20 de unități militare de comandă şi control, 80 de unități de luptă, regimente de rachete, de aviație şi unitate de luptă electronică. Toate acestea funcționează în trei grupări militare: una, ruso-belarusă, cu un efectiv de 200.000 de militari; a doua, ruso-caucaziană, redusă practic la cea ruso-armeană şi a treia, ruso-centrasiatică. Indiferent de locație, aceste unități militare au ca obiective prioritare: apărarea aeriană, producția de armament, instruirea personalului militar, lupta antiteroristă şi activitatea de menținere a păcii[2].

---

[1] Anne Marie Lupaşcu, *Rusia reorganizează spațiul ex-sovietic,* Evenimentul, 27 august 2005.

[2] Victor Roncea, *Op. cit.*

Acestea ar fi principalele probleme legate de expansiunea SUA în spațiul ex-sovietic şi de încercările Rusiei de a contracara această expansiune şi de a-şi menține influența şi controlul în spațiul amintit.

A treia divergență: Rusia, adeptă a unei lumi multipolare în contradictoriu cu SUA, adeptă a unipolarității

Problematica acestei divergențe îşi are sediul în sistemul puterii mondiale, iar sursa ei rezidă în modul contradictoriu în care cele două imperii concep acest sistem. Astfel, spre deosebire de SUA care concep lumea contemporană ca o lume unipolară sub controlul lor, de unde şi tendința lor de supremație şi lider mondial, Rusia este adepta unei lumi multipolare, cu mai multe centre de putere, ea fiind unul din aceste centre, alături de Franța, Germania şi Anglia, de China, India şi Japonia. Adeptă a principiului multipolarității, Rusia respinge *ab initio* pretenția de supremație mondială a SUA, considerând-o tipic imperialistă, arogantă şi profund sfidătoare. Moscova resimte o triplă sfidare:

În primul rând, din cauza tendinței SUA de a se erija în singura putere mondială şi responsabilă cu menținerea păcii şi cu ordinea mondială. Asumându-şi cu de la sine putere această responsabilitate, ele se consideră îndreptățite a aprecia ce este bine sau rău în această lume şi a hotărî ce trebuie făcut pentru înlăturarea Axei Răului, indiferent de ceea ce cred alții. Auzindu-l, de pildă, pe preşedintele Bush, declarând ferm şi cu glas tare că „*America trebuie să conducă, chiar dacă unora nu le place*”, Moscova, Paris, Berlin etc. nu se grăbesc deloc să-l aplaude. Dimpotrivă, se simt marginalizate şi desconsiderate.

În al doilea rând, din cauza tendinței Americii de a-şi concentra strategia expansiunii economice, politice şi militare pe imensul continent euroasiatic, din suprafața căruia Rusia deține aproape 46%. „Pentru America, aprecia Zbigniew Brzezinski în cunoştință de cauză, cel mai mare «premiu» este Euroasia”[1]. De ce? Pentru că principalele sale caracteristici – resursele naturale, mai ales energetice, populația şi suprafața, centre de putere etc. – fac din „Euroasia centrul lumii şi acela care controlează Euroasia controlează lumea”[2]. Brzezinski, autorul acestei aprecieri nu este un rătăcitor, ci doar un caz comun din gândirea americană contemporană că SUA trebuie să controleze lumea şi că acest control este condiționat de cel asupra Euroasiei.

În fața acestei tendințe se pune problema: Va putea Rusia sau altă putere euroasiatică să oprească tăvălugul expansiunii americane pe marile continente? Deocamdată nu, fiindcă nu au puterea necesară. În viitor însă nu este exclus.

---

[1] Zbigniew Brzezinski, *Marea tablă de şah. Supremația americană şi imperativele sale geostrategice*, Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 2000, p. 11.
[2] *Op. cit.* p.12.

În al treilea rând, Rusia este confruntată cu încă o tendință sfidătoare americană, tipic imperialistă: hotărârea Washingtonului de a împiedica ridicarea vreunei alte puteri euroasiatice, astfel încât să devină în stare să concureze dominația americană în acest spațiu. Tocmai această intenție o are în vedere şi fostul consilier prezidențial Zbigniew Brzezinski când afirmă că „este imperios să nu apară nici un concurent euroasiatic capabil să domine Euroasia şi astfel să concureze America"[1]. Cine ar putea fi aceşti potențiali concurenți? Ei sunt, deocamdată, doi: Rusia şi China. Iar mai târziu, poate şi India. În ceea ce o priveşte, Rusia are motive să se regăsească în această predicție, pentru că este țara cea mai mare de pe continentul euroasiatic (45,8% din suprafața acestuia) şi dispune de potențialul necesar să redevină o mare putere concurențială pentru America.

Având motive să creadă că părerile lui Brzezinski sunt şi ale Washingtonului, Rusia se simte profund neliniştită, ştiind că America stă cu ochii pe ea şi după destrămarea Uniunii, ca să nu ajungă ce a fost. Prezența acestei viziuni în politica externă a SUA trimite în derizoriu toată tevatura cu Parteneriatul pentru Pace ruso-american. Şi, judecând la rece, ce parteneri pentru pace pot fi un Guliver şi un pitic? Căci, deocamdată, cam aceasta este situația. Iată şi datele care o ilustrează. În anul 2003, între partenerii amintiți există următorul raport de forță la cei trei factori de putere: economic, tehnologic şi militar.

Tabel nr. 11

Raportul de putere ruso-american, în anul 2003

Indicatori	Rusia	SUA	SUA: Rusia = 1
1. Venitul național brut			
1.1. Total, miliarde dolari	374,8	11012,6	29,4
1.2. În % din mondial	1,08	31,8	29,4
1.3. Pe locuitor, dolari	2610	37870	14,5
2. Cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare (1994-2002)			
2.1. Total, miliarde dolari	4,5	297,3	66,1
2.2. În % din mondial	0,6	39,1	-
2.3. Pe locuitor, dolari	31,3	1022,5	58,1
3. Cheltuieli militare			
3.1. Total, miliarde dolari	17,6	451,5	25,6
3.2. În % din mondial	1,95	50,2	-
3.3. Pe locuitor, dolari	123,2	1538,0	12,5

***Sursa*:** The World Bank 2005, *World Development Indicators*.

Nu-i nevoie de o pregătire statistică specială pentru a înțelege mesajul datelor din tabel. Ele arată că Rusia este confruntată, concurențial, nu cu o pu-

[1] *Op. cit.* p.12.

tere oarecare, ci cu una care, în raport cu puterea sa, apare ca un fel de Guliver. Într-adevăr, diferențele sunt copleşitoare, iar spațiul de manevră al Rusiei pare sever limitat. O ameliorare însă aduce faptul că, dincolo de aceste diferențe exorbitante, Rusia rămâne totuşi o putere de primă mărime în cel puțin două domenii vitale: resursele energetice şi domeniul nuclear.

Ambele împrejurări îmbunătățesc statutul internațional, dar nu-l schimbă radical: Rusia continuă să rămână o putere regională, departe, aşadar, de dimensiunea enormă a puterii SUA, care-i justifică statutul de singură superputere a lumii contemporane. Diferențele mari existente între cele două puteri explică şi deosebirea dintre ele în aprecierea caracterului – unipolar sau multipolar – al sistemului de putere al lumii contemporane. Realitatea istorică este una singură, iar adevărul pe care îl exprimă nu poate fi un Ianus. Dacă totuşi aprecierile celor două puteri îi arată două fețe, faptul reprezintă nu o abordare obiectivă a realității, ci una pur subiectivă: fiecare parte o concepe cum îi convine, şi-i convine cum îi dictează interesele naționale şi puterea de care dispune pentru a le promova pe plan extern. În opinia noastră, ambele abordări sunt criticabile:

Abordarea americană, concepând lumea contemporană drept o lume unipolară – acest pol unic fiind chiar SUA – încearcă să justifice astfel dreptul Americii de control şi de supremație pe plan mondial; ea trimite astfel în subsidiar celelalte centre de putere, considerându-le puteri „second hand" şi reprezentante ale lumii vechi. Este clar că o asemenea abordare nu poate să nu fie respinsă de celelalte centre de putere (Rusia, Franța, Germania, Italia, China şi Japonia), mai ales că le atingea şi orgoliul istorico-național. SUA însă nu prea au timp de asemenea sensibilitate şi nici dorință să le menajeze.

Abordarea multipolară a lumii contemporane, promovată de Rusia şi celelalte țări, susținând că puterea mondială emană din mai multe centre, reflectă doar parțial adevărul, în sensul că neglijează enorma lor inegalitate, de gabarit, dar şi de calitate, față de puterea americană. Decalajul este prezent la nivelul tuturor factorilor de putere: economică, tehnologică, militară şi culturală. Iată aceste diferențe în anul 2003.

- **puterea economică,** exprimată prin volumul producției naționale: SUA au produs 11.012 miliarde dolari venit național brut, reprezentând 31,8% din indicatorul mondial, în timp ce ponderea în aceiaşi indicatori a şase centre de putere (Rusia, Franța, Germania, Italia, China şi Japonia) reprezintă împreună 31,5%.
- **puterea tehnologică,** exprimată prin volumul cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare (1996-2002); SUA au cheltuit anual 297,3 miliarde dolari, reprezentând 39,1% din indicatorul mondial, în timp ce la grupul țărilor amintite ponderea respectivă reprezintă doar 33,8%;
- **puterea militară,** exprimată prin cheltuielile afectate acestui sector: SUA au cheltuit 451,5 miliarde în 2003, reprezentând 50,2% din

indicatorul mondial, în timp ce aceleaşi cheltuieli ale țărilor amintite au reprezentat doar 17,25% din indicatorul mondial!

Nu coborâm cu analiza datelor mai în adâncul fenomenelor, pentru că şi ele demonstrează aceeaşi concluzie, şi anume că în lumea contemporană există într-adevăr mai multe centre de putere, dar sunt marcate de puternice inegalități între ele. Din această perspectivă, credem că se justifică clasificarea lor în trei trepte: mondiale, internaționale şi regionale. După reperele arătate, rezultă că SUA sunt singura putere cu adevărat mondială, cu caracter de supraputere, în timp ce celelalte sunt centre de putere, diferențiate considerabil nu numai față de puterea SUA, dar şi între ele, cu caracter de puteri internaționale sau regionale.

În cazul Rusiei, aprecierea ei ca centru de putere porneşte de la următoarele premise: deține 2,2% din populația mondială şi 12,76% din suprafața Terrei; produce (în 2004) 582,4 miliarde PIB, reprezentând 1,4% din cel mondial şi 4,8% din cel american; pe locuitor, indicatorul Rusia reprezintă 3.410 dolari față de 41.405 în cazul Americii; alocă pentru cercetare-dezvoltare 0,39% şi pentru forța militară 2,2% din indicatorul mondial respectiv, față de 39,1% şi respectiv 50,2% în cazul SUA. Aceste date justifică aprecierea că, acum, **Rusia este o putere regională.** Din punct de vedere energetic şi nuclear, ea este o putere mondială de primă mărime, putere pe care nu ezită să şi-o folosească, uneori chiar agresiv, cum este cazul livrărilor de gaze naturale. Modul contradictoriu în care cele două puteri imperiale concep sistemul puterii lumii contemporane – ca sistem unipolar sau multipolar – are importanță decisivă poate nu atât în construcția relațiilor reciproce bilaterale, cât în ceea ce priveşte viziunea lor asupra problemelor globale ale omenirii, precum şi asupra unor cazuri individuale, dar cu mare rezonanță internațională sau chiar mondială. Ne referim la problema palestiniană, irakiană sau iraniană, problema axelor răului şi a axelor binelui, problemele subdezvoltării etc.

În **problema irakiană,** Rusia, un aliat tradițional al Bagdadului, a fost şi este adepta soluției fără război, adică a negocierii, iar dacă se impune neapărat apelul la forța armată, intervenția respectivă să se facă sub egida ONU. O asemenea poziție însă este contrară celei a SUA. Divergențele însă n-au ajuns la manifestări agresive, fiindcă fiecare s-a mulțumit cu concesii reciproce de genul trocului: americanii închid puțin ochii asupra Ceceniei în schimbul aceluiaşi gest din partea ruşilor în problema irakiană.

Relațiile Rusia Iran

Pentru Rusia, în relațiile sale cu SUA, ca şi pentru celelalte mari puteri contemporane, Iranul reprezintă o problemă de interes major prin cel puțin trei caracteristici definitorii. Ele sunt:

- poziția geostrategică a așezării sale în spațiul dintre Marea Caspică şi Golful Persic şi mărimea sa: 66,8 milioane de locuitori în 2004 şi 1.633 de mii de km^2, de trei ori mai mare decât teritoriul Franței;
- regimul politic islamic de orientare şiită şi panislamică, puternic conflictual cu sunniții, dar mai ales cu SUA şi Israel;
- zăcămintele fabuloase de petrol şi gaze naturale. La petrol, zăcămintele cunoscute şi exploatabile reprezintă 14.640 milioane tone, respectiv 9,98% din cele mondiale, ocupând locul al treilea din lume, după Arabia Saudită şi Irak. În 2000, a produs 183 milioane tone, din care a exportat 115, 7 milioane tone. Cele mai mari cantități le-a exportat în: China (70 milioane tone), UE (35,3 milioane tone) şi Japonia (24,5 milioane tone). La gaze naturale, prin producția de 2.348.947 terajuli, echivalentul a 72,5 miliarde de metri cubi, la zăcămintele de gaze, Iranul ocupă locul al doilea, după Rusia. Nu exagerăm dacă afirmăm că aceste resurse energetice, realmente fabuloase, reprezintă adevăratul magnet de atracție pentru marile puteri.

În contradictoriu cu SUA, Rusia promovează cu Iranul relații strânse de cooperare. Domeniul rachetelor şi cel nuclear reprezintă principalele dosare ale cooperării.

- **Dosarul rachetelor.** Rusia a sprijinit în secret Iranul cu: tehnologia necesară fabricării rachetelor; livrări de sisteme de apărare aeriană TOR M-1; intermedieri de livrări nord-coreene către Iran prin teritoriul rusesc, de tehnologii top secret.

- **Dosarul nuclear irakian** este mărul discordiei ruso-americane şi americano-iraniene, dar şi obiectiv de cooperare ruso-iraniană. Rusia este angajată într-un proiect de 800 milioane de dolari pentru construirea unei centrale nucleare în Iran. Contractul s-a semnat în 1955. Construirea chiar şi a unui reactor nuclear reprezintă o problemă nu numai economică, ci şi politică, nu numai națională, ci şi internațională, cu atât mai mult a unei centrale cu câteva reactoare. Rusia a vândut Iranului cele două reactoare nucleare de la Bosheher. Dar, din aceste motive, reactoarele amintite creează mai multe probleme decât rezolvă. Pentru liniştirea opiniei publice internaționale, Iranul s-a angajat inițial să accepte monitorizarea Agenției Internaționale de Energie Atomică (AIEA) ca semn al deciziei sale că centrala nucleară este destinată utilităților civile şi nu militare. SUA însă, pornind de la imensele resurse energetice de hidrocarburi ale țării şi negăsind logic apelul la energia alternativă, suspectează Iranul că scopul real al construirii reactoarelor este militar: crearea armei nucleare .

Pe parcurs intervin două momente care blochează dialogul iraniano-american: primul este venirea la Casa Albă a preşedintelui George Bush jr., care, dând crezare informațiilor secrete şi criticilor din mass-media, a inclus rapid Iranul în „Axa Răului”, programându-l, după Irak, la următoarea lovitură; al doilea moment constă în venirea la preşedinția Iranului, în urma alegerilor

din august 2005, a radicalului Mahmud Ahmadinejad, care, de la început, s-a remarcat prin declarații dure la adresa Americii şi Israelului. Cu privire la domeniul nuclear, el declară că: va îndepărta sigiliile şi camerele de supraveghere instalate de inspectorii Agenției Internaționale pentru Energie Atomică şi nu va admite inspecțiile inopinate ale acesteia; dacă Occidentul se va opune îmbogățirii uraniului, Iranul se va retrage din Tratatul de Neproliferare Nucleară; de ce Israelului i se îngăduie să aibă reactoare nucleare în scopuri civile, şi Iranului nu?

În pofida acestor declarații, se pare că informațiile culese de serviciile secrete americane şi israeliene demonstrează contrariul: că Iranul, în realitate, urmăreşte să producă bomba atomică. Mossadul, de pildă, a descoperit că iranienii, pentru a nu mai depinde de ruşi în îmbogățirea uraniului, au stabilit o colaborare cu „părintele bombei atomice pakistaneze”, dr. Abd El-Kadir Han, specialist în îmbogățirea uraniului prin centrifugare, fapt care le-ar permite să se apropie de producerea bombei dorite. Ca urmare a acestor informații, Israelul trimite la Moscova o delegație condusă de Ehud Olmert, şef interimar al guvernului după spitalizarea lui Sharon, ca să discute cu Putin despre stoparea înarmării nucleare a Iranului care amenință Israelul. În afară de această solicitare, Moscova mai avea una: cea a SUA, Angliei, Franței şi Germaniei, ca problema nucleară iraniană să fie adusă în fața Consiliului de Securitate al ONU. De ce Putin era asaltat cu asemenea cereri? Pentru că Rusia, în calitate de membru permanent în Consiliul de Securitate al ONU cu drept de veto, atrăgea atenția comunității internaționale să nu se grăbească cu votarea de sancțiuni împotriva Iranului şi, cu atât mai mult, cu declanşarea vreunui război punitiv. Atitudinea Rusiei nu era deloc dezinteresată: ea adusese deja două reactoare nucleare Iranului, la care se adaugă exporturi de armament modern nenuclear de multe miliarde de dolari. Pe aceeaşi poziție, motivată de interesul național, era şi China – alt membru permanent în Consiliul Securității al ONU cu drept de veto – care importă din Iran mari cantități de petrol (70 milioane tone în 2000 şi se apropie de 100 milioane tone astăzi) şi a cărei viață economică depinde în bună măsură de această importantă sursă energetică. Colaborarea nucleară ruso-iraniană a devenit, aşadar, o problemă internațională. Dacă Iranul nu va fi oprit să creeze bomba atomică, reacțiile vor fi pe măsură atât din partea Israelului, cât şi a SUA. Din partea Israelului, pentru că noul preşedinte al Iranului, Mahmud Ahmadinejad, reluând ideile lui Nasser de a arunca Israelul în mare, a declarat public distrugerea statului evreu. Dacă nu se intervine din partea comunității internaționale, pentru stoparea cursei înarmării nucleare a Iranului, Israelul se va apăra, bombardând instalațiile nucleare ale acestuia. Iar SUA vor avea un motiv în plus să-şi pună în aplicare planul pentru lichidarea „Axei Răului”, susținătoarea terorismului antiamerican, demers care ar permite corporațiilor lor să reintre pe piața petrolului iranian, de unde au fost gonite în 1979. Până la un eventual nou război, SUA nu au renunțat să-şi convingă partenerii din Consiliul de Securitate al ONU să dea curs propunerii AIEA

de a pune în discuția consiliului dosarul nuclear iranian. A reuşit acest lucru la reuniunea reprezentanților celor cinci mari puteri din 30 ianuarie 2006 de la Londra[1]. Rusia şi China, care se opuseseră anterior, au consimțit, în final, discutarea problemei în Consiliul Securității, dar cu siguranță nu vor fi de acord cu propunerile punitive americane.

Relațiile Rusia-China

Capitol mare de istorie contemporană, de importanță majoră pentru cei doi giganți ai Euroasiei, dar şi pentru viitorul noii ordini mondiale postcomuniste, relațiile ruso-chineze din această perioadă par a fi depăşit traumele din trecut şi încearcă să revină la normal. Invocăm anume aceste traume, pe de o parte, pentru că, deşi nu sunt amintite, public, nu sunt uitate; pe de altă parte, pentru că experiența lor ne oferă o lecție de înaltă ținută instructivă privind confruntarea ideologiei cu interesele naționale.

Într-o primă fază a relațiilor ruso-chineze, demarată după 1949, odată cu instaurarea regimului comunist sub conducerea lui Mao, China este slăbită enorm din cauza războiului civil şi a intervenției străine. Relațiile sale cu Moscova cunosc o perioadă de amplă cooperare, firmele sovietice fiind angajate în sute de mari proiecte de reconstrucție şi industrializare a țării. Nu lipsesc însă tensiunile ideologice dintre Mao şi Stalin. Relațiile culminează cu vizita lui Mao la Moscova în 1960, după care n-a mai urmat nicio vizită timp de trei decenii.

A doua fază debutează după 1960. Proiectele de colaborare se întrerup brusc, China este izolată dar îşi continuă dezvoltarea, bazată pe forțele proprii. Acum au loc trei momente deosebite: *primul moment***:** în 1964, China devine o putere nucleară, a treia din lume după SUA şi URSS; *al doilea moment***:** în 1969, se produce un minirăzboi sovieto-chinez de frontieră, la Usiuri, în est-nordul țării, soldat cu circa 1.000 de morți. Este un caz când interesele țării se dovedesc mai tari decât legăturile ideologice dintre cele două state comuniste. După aceste evenimente, Uniunea Sovietică dispune mari forțe armate la est de Urali şi în Mongolia, de peste trei milioane de soldați, de-a lungul frontierei cu China. În fine, al *treilea moment* se petrece în anul 1971, marcat de vizita preşedintelui SUA Nixon în China şi de deschiderea țării spre lumea occidentală.

După 1985, odată cu venirea la putere a lui Gorbaciov, începe **o nouă fază, a treia**, în relațiile ruso-chineze şi are loc deblocarea şi reluarea dezvoltării lor după ce Gorbaciov dă curs cererilor Chinei de retragere a trupelor sovietice din spațiul frontierelor cu China şi din Afganistan şi de încetare a sprijinirii Vietnamului în intervenția sa în Cambodgia. În urma acestui nou curs, relațiile celor două țări cunosc în continuare dezvoltări în condițiile istorice noi: spargerea blocului sovietic în 1989, destrămarea imperiului şi comunismului sovietic

[1] Irina Cristea, *Acord în privința Iranului,* Jurnalul Național, 1 februarie 2006.

din 1991, urmate de extinderea NATO şi a UE spre frontierele Rusiei. Aceste evoluţii, la care se adaugă tendinţa SUA de a-şi erija supremaţia mondială şi de a considera Euroasia fieful viitoarei sale expansiuni imperiale, îndeamnă cele două mari puteri euroasiatice, Rusia şi China, la apropieri reciproce atât economice, cât şi militare. Acestei viziuni se subsumează evenimentele care urmează.

⇒ Între 1991 şi 1995, cele două ţări îşi rezolvă complicatele probleme de frontieră pe calea negocierii şi compromisului. Înţelegerile în acest caz s-au dovedit mai eficace decât soluţia confruntării armate şi totodată încurajatoare pentru viitoarele cooperări.

⇒ În aprilie 1996, Boris Elţîn şi Jiang Zemin, omologul său chinez, au semnat la Beijing o declaraţie comună de parteneriat strategic pentru secolul XXI. Ei semnau, de asemenea, împreună cu trei state noi, ex-sovietice, din Asia Centrală: Kazahstan, Kîrgîzstan şi Tadjikistan, toate vecine cu China, un tratat multilateral cu caracter militar, cunoscut sub numele de „Organizaţia de Cooperare Regională de la Shanghai" sau „Grupul de la Shanghai". Este primul acord care se încheie fără participarea occidentalilor şi Japoniei[1].

⇒ În anul 1997, la 25 aprilie, cei doi conducători îşi reafirmă parteneriatul, condamnând, totodată, extinderea NATO şi pretenţia SUA de a se erija în lider mondial.

⇒ În mai 2002, o consfătuire a miniştrilor apărării naţionale din ţările Organizaţiei de Cooperare Regională de la Shanghai ţinută la Moscova stabileşte programul de activitate, obiectivele şi mijloacele necesare ale alianţei militare pe perioada următoare.

⇒ Rusia şi China se găsesc pe aceeaşi baricadă în problema Iranului, inclusiv în domeniul nuclear în scopuri civile, în combaterea terorismului. Ele atrag de partea lor şi India, ale cărei relaţii cu Iranul sunt tradiţionale.

Relaţiile ruso-chineze s-au reluat şi se dezvoltă, dar ele nu mai seamănă cu ceea ce erau ele pe timpul alianţei ideologice dintre cele două ţări. Acum, aceste relaţii sunt dezideologizate şi se bazează pe ceea ce se cheamă realpolitic, primând interesele economice şi de securitate. China are nevoie de Rusia pentru procurări de tehnologie modernă, mai ales nucleară, pentru sprijin în problema Taiwanului şi, în general, pentru dezvoltarea relaţiilor economice reciproce. Iar Rusia are nevoie de China pentru piaţa ei internă enormă şi dinamică, pentru sprijin politic în relaţiile internaţionale etc. Alianţa cu China reprezintă pentru Rusia şi o investiţie în viitor, în care China va deveni o veritabilă placă turnantă a omenirii, unul dintre cele mai mari şi puternice centre de putere ale secolului al XXI-lea.

---

[1] Thierry de Montbrial, *Op. cit.,* p.251.

Relaţia Rusia-UE

Geografic, Rusia aparţine preponderent de Asia. Economic şi cultural însă ea aparţine de Europa. În pofida acestui fapt, Rusia n-a avut întotdeauna deschiderea necesară faţă de Europa. În perioada interbelică, de pildă, s-a baricadat în spatele frontierelor sale armate cu două rânduri de sârmă ghimpată. Şi nu erau puţine aceste frontiere: numai cele terestre însumau peste 42.000 km[1], mai lungi decât Ecuatorul, obligând o bună parte a industriei metalurgice să producă această sârmă. În perioada postbelică, ea şi-a continuat izolarea, preponderându-şi prezenţa în limitele blocului sovietic european, circumscris la frontierele CAER-ului şi ale Tratatul Militar de la Varşovia. Întreaga istorie a relaţiilor Est-Vest era legată de această tendinţă de izolare de restul lumii. Aceasta, până în 1989-1991.

Transformările revoluţionare produse prin destrămarea imperiului şi comunismului sovietic au obligat Rusia să se deschidă larg spre exterior. În acest cadru general, Moscova a căutat să-şi construiască relaţii speciale cu Uniunea Europeană, având la bază aşa-numitul parteneriat pentru pace şi dezvoltare. O importantă premisă favorizantă a acestor relaţii de cooperare a constituit-o şi convergenţa conceptuală a Rusiei şi UE privind sistemul puterii mondiale contemporane, ca sistem multipolar, nu unipolar cum susţin americanii.

La summiturile Rusia-UE, care au loc periodic, se încearcă ridicarea raporturilor dintre cele două părţi pe o treaptă mai înaltă decât simplul comerţ exterior, prin cooperare directă în sfera producţiei şi serviciilor. În acest sens, măsurile discutate au în vedere:

bb) adoptarea de facilităţi reciproce în domeniul circulaţiei persoanelor, prin acordarea reciprocă de vize, tinzând în final la suprimarea lor;

cc) liberalizarea pieţelor şi înlăturarea barierelor tarifare, stimulând astfel comerţul exterior şi alte forme de cooperare economică şi tehnologică;

dd) accentuarea fluxurilor reciproce de investiţii;

ee) sprijinirea reformelor din Rusia şi primirea ei ca membru al Organizaţiei Mondiale de Comerţ;

ff) dezvoltarea infrastructurilor subterane – oleoducte şi gazoducte – pentru îmbunătăţirea transportului şi livrărilor de hidrocarburi care, pornite din Siberia, traversează întregul spaţiu intercontinental până la Atlantic, în Franţa;

gg) în fine, reconsiderarea managementului resurselor energetice în termenii economiei de piaţă, cu adresă directă asupra preţului lor de livrare la intern şi extern, constituie o altă mare problemă a relaţiilor Rusia-UE. Rusia, de pildă, livrează gazele naturale la intern cu 44 dolari/1000 mc faţă de 260-280 dolari cât reprezintă preţul, zis internaţional, la livrările în UE. Este clar că aceste diferenţe mari, reflectate ca atare în costurile de producţie,

[1] Ryszard Kapuskinski, *Agonia Imperiului,* Editura Nemira, 1996, p. 88.

avantajându-i pe agenții economici ruşi, influențează negativ concurența internațională.

Categoric, problematica relațiilor de colaborare dintre Rusia şi UE este mult mai bogată şi mai complexă. În cadrul ei însă un loc aparte îl ocupă cooperarea în domeniul resurselor energetice de hidrocarburi. În afară de Danemarca şi Marea Britanie din cadrul UE, cărora li se adaugă şi Norvegia, toate celelalte țări europene membre şi nemembre ale UE au nevoie vitală de petrolul şi gazele naturale ruseşti, cum şi Rusia are nevoie, tot vitală, de a le valorifica şi a obține dolarii necesari pentru a-şi susține ieşirea din criza tranziției şi relansarea creşterii economice şi a progresului țării.

În acelaşi timp însă Moscova, neuitându-şi deprinderile imperialiste, nu ezită să-şi folosească puterea energetică, mai ales a gazelor naturale, ca armă în politica sa externă, întrerupând livrarea lor, punitiv, în unele țări, sub diverse pretexte, cu un substrat comun: îndepărtarea de Moscova şi orientarea lor prooccidentală. Aşa a fost cazul cu țările baltice, cu Georgia, Republica Moldova şi, mai curând, cu Ucraina portocalie. Merită să zăbovim puțin asupra fenomenului, pentru că face parte din evoluția Rusiei ca putere imperială contemporană şi, în acelaşi timp, ca partener pentru pace şi cooperare cu Uniunea Europeană. În domeniul petrolului, de pildă, livrările ruseşti în țările europene cunosc o stare de lucruri mai liniştită, din cauza concurenței internaționale, mai ales din partea imenselor resurse petroliere din Orientul Mijlociu, la care țările europene pot accesa relativ uşor.

În ceea ce o priveşte, puterea petrolieră rusă a urmat acelaşi curs ca şi economia în ansamblul ei: cădere puternică în perioada 1990-1998 (de la o producție anuală de 516,0 milioane tone, cea mai mare pe plan mondial, la 303,2 milioane tone), după care a început să recupereze din pierdere, dar procesul este anevoios: în anul 2000, producția a urcat la 323 de milioane de tone, în 2002 la 377,2 milioane tone în 2002 şi la aproape 400 milioane tone în 2005. Exportul de petrol a urmat aceeaşi curbă: cădere la început şi reluarea creşterii din anul 1999; până în anul 2002, livrările au sporit de la 134,5 la 188,4 milioane tone. Din acest export, peste 90% este destinat țărilor europene, iar dintre acestea, cele mai mari importatoare sunt: Germania, Italia, Polonia, Franța şi Belarus, aşa cum se poate observa din datele de mai jos.

Tabel nr. 12

Exportul/importul de petrol din Federația Rusă

Specificație Anul	**Milioane tone**		**% din total export rusesc**		**% din total import al țărilor**	
	2000	**2002**	**2000**	**2002**	**2000**	**2002**
1. Total export, din care:	144,41	188,39	100,0	100,0	x	x
2. Țări europene	137,15	173,96	94,5	92,4	21,8	27,4
3. Țări UE15, din care:	102,76	99,00	71,1	52,6	16,8	18,9

Specificație Anul	Milioane tone		% din total export rusesc		% din total import al țărilor	
	2000	2002	2000	2002	2000	2002
3.1. Germania	34,20	31,35	23,7	16,6	33,0	29,3
3.2. Italia	19,38	13,53	13,6	7,2	23,4	16,7
3.3. Franța	7,68	10,91	5,4	5,8	9,0	13,7
3.4. Spania	6,62	7,36	4,6	3,9	11,5	13,0
3.5. Grecia	5,07	7,61	3,5	4,0	26,2	39,6
3.6. Finlanda	5,47	6,42	3,8	3,4	50,3	59,2
3.7. Olanda	4,54	6,20	3,1	3,3	8,3	13,2

Sursa: *Energy Statistics Yearbook United Nations*, 2002, p. 202-203.

Ce importanță au aceste date? În primul rând, ele arată că Rusia îşi vinde petrolul în proporție covârşitoare în țările europene, ceea ce denotă gradul de dependență a Rusiei de piața europeană. În schimb, Europa îşi asigura necesarul de petrol din Rusia în proporție de 21,8-27,9%, ceea ce reflectă un grad de dependență a ei de Rusia, mult mai mic decât cel al Rusiei față de Europa.

Acelaşi raport de interdependență se constată şi în cazul UE_{15}, cu deosebirea că nivelul ei este mai scăzut. În al doilea rând, se constată mari diferențieri între țările membre ale UE în raporturile lor cu Rusia.

Cea mai mare piață europeană a petrolului rusesc este Germania. Deşi cunoaşte o tendință de restrângere, de la 23,7% la 16,6% în perioada cercetată, nivelul ei rămâne înalt: Germania, din totalul importurilor sale de petrol (de 103,7 şi 104,9 milioane tone în anii 2000 şi 2002), îşi asigură până la o treime din sursele ruseşti. Nivelurile cele mai înalte ale dependenței de resursele ruseşti de petrol se întâlnesc în cazul Finlandei şi Greciei.

Tabel nr. 13

Zăcămintele, producția şi exportul de gaze ale Rusiei, în anul 2002

	Miliarde metri cubi			Durata exploatării, în ani
	Zăcăminte	Producție	Export	
1. Mondial	150152	3194	839	47
- Rusia	44762	709	221	63
- SUA	5198	683	17	7,6
2. % din mondial				
- Rusia	29,8	22,2	26,4	x
- SUA	3,5	21,4	2,1	x

Sursa citată anterior.

În schimb, alte țări, ca de pildă Italia şi Belgia, şi-au relaxat considerabil dependența petrolieră de Rusia. Problemele sunt mult mai complicate în cazul gazelor naturale. Pe de o parte, pentru că sursele de aprovizionare concurențiale sunt mult mai reduse decât la petrol şi, pe de altă parte, din cauza condițiilor de trans-

port mai restrictive. În aceste împrejurări, Rusia are marele avantaj că reprezintă o veritabilă superputere mondială, ocupând locul prim în lume, la distanță mare de ocupanta locului secund. Datele statistice confirmă această aserțiune.

Următorii mari producători de gaze naturale sunt: Canada, Anglia, Iran, Norvegia, Olanda, Indonezia, Uzbekistan şi Arabia Saudită, cu producții anuale între 208 miliarde mc (Canada) şi 69 miliarde mc (Arabia Saudită). Rusia are marele avantaj nu numai prin faptul că este țara cea mai bogată şi cea mai mare producătoare şi exportatoare de gaze naturale din lume, ci şi prin existența unei relații relaxate între producție şi zăcăminte, reflectată în durata exploatabilă a acestora. Cei 63 de ani cât reprezintă această durată acoperă practic perioada a două generații de muncă, în timp ce principalul său concurent, SUA trăieşte tensiunea epuizării zăcămintelor lor în 7-8 ani!

Din punctul de vedere al relațiilor internaționale contează exporturile Rusiei de gaze naturale. Principalul său partener în acest caz este Europa, de care este legată printr-o rețea ramificată de gazoducte şi care, pornite din Siberia, traversează Rusia europeană, apoi Ucraina, Belarusia şi Polonia şi ajung în sud, în Peninsula Balcanică şi în vest până în Franța. În anul 2002, Rusia exporta prețiosul său combustibil în 28 de țări europene.

Pe ansamblu, Europa depinde de gazele ruseşti în proporție de 44% din imensele sale importuri de 504,17 miliarde mc. În 2002, cei mai mari consumatori de gaze ruseşti erau: Ucraina, Germania, Italia, Belarusia şi Franța. Datele care urmează ne dau mau multe informații în acest sens.

Tabel nr. 14

Exportul/importul de gaze naturale din Rusia în țările europene

Specificație Anul	**Miliarde metri cubi**		**% din total export**		**% din consumul țărilor**
	2002	**2005**	**2002**	**2005**	**2002**
Total export, din care:	221,5	197,9	100,0	100,0	x
1. Ucraina	69,7	69,0	31,5	40,0	100,0
2. Germania	39,7	39,2	17,9	23,1	26,6
3. Italia	22,7	21,3	10,2	12,5	26,6
4. Belarus	21,6	20,0	9,7	11,7	100,0
5. Franța + Monaco	14,1	13,4	5,9	6,8	25,0
6. Republica Cehă	8,5	7,5	3,4	3,8	7,5
7. Ungaria	9,9	8,9	4,0	4,5	61,0
8. Polonia	8,5	6,9	3,1	3,4	57,2
9. Austria	6,2	6,8	3,1	3,4	63,5
10. Slovacia	8,7	7,2	3,9	3,7	100,0
11. România	**4,6**	**4,5**	**2,0**	**2,3**	**23,5**
12. Finlanda	5,4	4,4	2,0	2,3	100,0

***Sursa*: *Energy Statistics Yearbook, United Nation*, 2005, p. 373-383.**

După o perioadă de diminuare a lor, livrările de gaze naturale ruseşti cunosc, din anul 2002, o tendinţă de creştere puternică, practic în toate cele 28 de ţări importatoare. Creşterea nu este întâmplătoare, ea avându-şi rădăcina în nevoile ţărilor atât pentru susţinerea creşterii economice, cât şi pentru consumul populaţiei. Marea problemă a gazelor ruseşti o constituie puternica dependenţă a ţărilor europene faţă de Rusia şi tendinţa acesteia de a se folosi de gazele sale ca armă în politica sa externă. Şi, de regulă, Moscova apelează la această armă, mai ales în relaţiile sale cu ţările ex-sovietice şi de preferinţă iarna, când nevoia de acest combustibil este cea mai mare, iar ţările nu dispun imediat de alternative. Istoria cunoaşte, din păcate, mai multe stări conflictuale, generate de ameninţarea întreruperii intempestive a livrărilor de gaze. Între acestea, mai semnificative au fost cele apărute în relaţiile cu ţările baltice, cu Georgia, Republica Moldova şi, ultima, cea mai importantă, Ucraina.

Criza energetică ruso-ucraineană, din decembrie 2005, s-a impus prin amploarea şi implicaţiile sale internaţionale. A izbucnit sub pretextul preţului de livrare a gazelor plătit Rusiei de Ucraina şi a celui plătit Ucrainei de Rusia pentru tranzitul gazelor pe teritoriul său spre celelalte ţări europene. Deşi Moscova a asigurat opinia publică internaţională că diferendul Moscova-Kiev este strict comercial şi bilateral, marile ziare occidentale n-au ezitat să-l catalogheze drept conflict politic cu caracter punitiv pentru noua orientare a Ucrainei de îndepărtare de Rusia şi apropiere de lumea occidentală.

La acestea se adaugă şi stările conflictuale cu flota rusă, din Marea Neagră, găzduită în portul Ucrainei Sevastopol, pentru utilizarea căruia Rusia este nevoită să plătească anual importante sume băneşti drept chirie. Nu împărtăşim părerea politologului american de la Harvard University, Joseph S. Nye, că puterea gazelor ruseşti ar fi o himeră. „Rusia – spunea el – nu este o superputere energetică, aşa cum s-ar părea”[1].

Adevărul este că Rusia, aşa cum arată datele privind zăcămintele, producţia şi exportul de gaze naturale, este o asemenea superputere. Problema însă este în altă parte: dacă Moscova are sau nu dreptate mizând pe această putere pentru a reintra în relaţiile internaţionale ca mare putere mondială. În opinia noastră, prezenţa acestei surse, oricât de importantă ar fi, este insuficientă pentru accesul Rusiei la statutul de putere mondială, aşa cum vor elitele naţionaliste conducătoare de la Kremlin. Ea nu este suficientă nici pentru a exercita presiuni asupra partenerilor din spaţiul ex-sovietic când aleg altă cale de dezvoltare decât cea agreată de Moscova.

În orice relaţie economică între parteneri se creează o relaţie de dependenţă reciprocă, faţă de care partenerii pot fi egali sau inegali. În caz de inegalitate apare vulnerabilitatea, pe care cel mai puternic o poate folosi ca sursă de putere coercitivă faţă de cel mai slab. Credem că acesta a fost cazul conflictu-

[1] Joseph S.Nye, *Himera gazelor ruseşti,* Ziua, 24 ianuarie 2006.

lui ruso-ucrainean amintit mai sus. Rusia, crezându-se mai puțin dependentă decât Ucraina de relația reciprocă dintre ele, s-a hotărât să-i aplice „biciul Gazpromului". Conflictul a pornit de la preț. Gazprom a cerut Ucrainei ca de la 1 ianuarie 2006 să se treacă la prețuri de piață atât pentru livrări, cât şi pentru tranzit. Pentru gazele naturale importate, prețul internațional era de 230 dolari /1000 mc. Prețul practicat până atunci pentru livrările Ucrainei, de 36 dolari, era cel mai mic din Europa, fiind mai mic chiar şi decât prețul plătit de ruşi, de 44 dolari/1000 mc. La importul Ucrainei, de 69-70 mld. mc anual, diferența de preț de plătit în plus, de 10-12 miliarde dolari, afectează grav economia ucraineană. Gazprom a cerut sporiri de prețuri şi Republicii Moldova şi Bulgariei. Nu şi în cazul României care plăteşte acest gaz rusesc cu 280 dolari /1000 mc, cel mai mare preț din Europa.

În cursul negocierilor cu Kievul, Moscova a propus crearea unui consorțiu comun pentru transportarea gazelor naturale sau chiar cumpărarea întregii conducte de tranzit. Kievul a refuzat aceste propuneri considerându-le o tendință a Rusiei de a-şi întări pozițiile în economia Ucrainei. Interesant este şi faptul că la negocierile cu Gazprom, compania ucraineană Naftogaz l-a împuternicit pe preşedintele său Alexei Ivcenko, un rusofob notoriu, care gândea că închiderea conductei ar conduce la colapsul Rusiei. Gazprom nu numai exportă, dar, în acelaşi timp şi importă gaze naturale din Uzbekistan şi Turkmenistan, la jumătate din prețul său de export. În final, conflictul ruso-ucrainean s-a rezolvat, însă nu fără costuri ridicate de imagine ale Rusiei pe plan internațional, afectând credibilitatea ei ca partener în afacerile internaționale.

Gazoductul nord-european

O cerință a îmbunătățirii livrărilor de gaze către țările europene, mai ales sub aspectul evitării stărilor de conflict şi chiar de şantaj, cu țările de tranzit, o reprezintă diversificarea nu numai a furnizorilor, ci şi a conductelor de gaze. În acest cadru de preocupări, Putin şi Schröder au convenit asupra proiectului pentru construirea unui gazoduct germano-rus numit şi gazoductul nord-european, cu o capacitate de transport de 30 miliarde mc anual, care să traverseze Marea Baltică, ocolind Ucraina, țările baltice şi Polonia. Putin a fost de acord ca preşedintele consorțiului gazoductului nord-european să fie Gerhard Schröder. Evident, Polonia, țările baltice şi Ucraina, scăpând ocazia unor mari încasări drept taxă de tranzit, au protestat invocând diverse motive politice, discriminatorii. Angela Merkel, noul cancelar german, susținând proiectul, a declarat că realizarea lui nu este îndreptată împotriva niciunei țări europene. Gazoductul submarin, la care Rusia va deține 51%, deci pachetul majoritar de acțiuni, este plănuit să intre în funcțiune după 2010, la el urmând a fi conectată şi Suedia.

Gazoductul „Nabuco"

Sunt luate în considerare şi alte trasee. S-a discutat mult despre gazoductul „Nabuco", menit să aducă gaze naturale din zona Caspică şi să reducă

dependența de Rusia. El face cuplu cu proiectul de oleoduct Constanța-Trieste. Ambele proiecte se bucură de sprijinul UE, dar încă nu au debutat practic pe teren.

2.3. Naționalismul islamic contemporan – extremism războinic politico-religios

Gen aparte al naționalismului contemporan antiglobalizare, naționalismul islamic se află în ascensiune de câteva decenii bune, mai ales după criza petrolieră din 1973-1974, care a însoțit conflictul arabo-israelian din acea perioadă. El însă a trecut la o veritabilă ofensivă după 1990, devenind un puternic factor perturbator al ordinii economice şi politice mondiale. Acest rol este confirmat de amplele acțiuni teroriste săvârşite în toate colțurile lumii, inclusiv în bârlogul capitalismului, SUA.

Prin toate dimensiunile sale – demografică, economică, politică şi religioasă – naționalismul islamic este un adversar înverşunat al globalizării, deşi la suprafață țintele sale sunt mai ales Statele Unite şi Israelul. De ce şi cum acest gen de naționalism contemporan, islamismul, este împotriva globalizării? Cunoaşterea caracteristicilor sale, inclusiv a doctrinei ideologice, ne poate da un răspuns.

Caracteristicile generale ale naționalismului islamic contemporan – unele îl însoțesc de la origini, altele s-au adăugat astăzi – îi particularizează atât cauzele şi obiectivele, cât şi mijloacele de acțiune şi de luptă.

Ele sunt îndoctrinate ideologic de teoreticienii fundamentalismului islamic, pornind de la: preceptele fundamentale ale Coranului, entitatea distinctă a lumii islamice şi intangibilitatea frontierelor teritoriale. Vom reține deci că naționalismul islamic contemporan:

- Este asociat cu lupta morală, deseori şi armată, a credincioşilor ei contra necredincioşilor, mai ales din lumea occidentală, considerați aprioric agenți ai perversității morale, care trebuie ori să fie convertiți la mahomedanism, ori să fie înlăturați;
- Este, prin definiție, o mişcare militantă, în lupta permanentă, de apărare sau de atac, folosind în acest scop, după împrejurări, fie ideile doctrinare sau buletinul de vot, fie chiar gloanțele. Terorismul actual face parte din structurile acestei lupte;
- Cauza islamului şi a naționalismului său este sacră: ea nu poate fi pierdută, cerând militanților săi puterea de a merge până la victorie, chiar dacă aceasta ar cere autosacrificare fizică. Jihadul, concept venit din cultura musulmană, semnifică războiul sfânt „împotriva tuturor valorilor, culturilor şi instituțiilor care alcătuiesc societatea liberală contemporană”;

- Islamul şi Jihadul său se află în tensiuni permanente cu valorile democrației, modernismului, laicului şi cu drepturile fundamentale ale omului. Nefiind ospitalier cu aceste valori, islamismul cultivă, în mod curent, exclusivismul şi ostilitatea agresivă, cu tentă panislamică, mai activă însă în țările arabe, obsedate de sacralitatea teritoriului şi a comunității; ea vede în creştinătate şi în Israel un fel de cruciadă a pervertirii morale şi a corupției.

Erijându-se în doctrinari, scutierii ideologici ai naționalismului islamic, raportând valorile culturii şi civilizației proprii la cele ale occidentului, se întreabă deseori:

- dacă democrația reală este aceea din lumea occidentală;
- dacă libertatea reală este cea creată de capitalismul occidental;
- dacă modernizarea înseamnă neapărat occidentalizare;
- dacă solidaritatea umană reală la nivel social este cea oferită de modelul capitalist occidental.

Referindu-se la aceste valori, pe care occidentalii le creditează drept valori universale, teoreticienii musulmani nu numai că le pun la îndoială adevărurile exprimate prin ele, dar chiar le resping cu o vehemență nedisimulată, împinsă deseori până la conflict armat.

Motivațiile islamismului contemporan, conferind justificare morală acțiunilor sale războinice, pornesc de la insatisfacțiile lumii musulmane față de raporturile acesteia cu lumea occidentală, în frunte cu jandarmul său SUA.

O primă motivație constă în implicațiile nefavorabile ale acestor raporturi. Fiind țări slab dezvoltate sau în curs de dezvoltare, țările musulmane, au nevoie, ca să se dezvolte, de mari investiții şi tehnologii moderne, pe care le procură, în principal, din țările dezvoltate. La acestea se adaugă petrolul, o bogăție fabuloasă a acestor țări, care, fiind însă acaparat şi exploatat de capitalul străin, este de mai mare folos profiturilor acestuia, decât țărilor musulmane. Ambele împrejurări au contribuit la accentuarea decalajelor economice şi a sărăciei. Se pare că țările musulmane au scăpat de dependența colonială, dar au dat peste altă dependență – economico-financiară şi tehnologică – mai sofisticată, dar nu mai puțin spoliatoare decât prima. Aşadar, profunda inechitate a relațiilor economice ale țărilor islamice cu țările occidentale, în special cu SUA, şi scurgerea de substanță economică fără echivalent de la primele spre acestea din urmă constituie o primă sursă de nemulțumiri profunde ale musulmanilor față de lumea occidentală.

O altă motivație provine din Palestina. Crearea statului Israel în vatra palestinienilor, care peste capul lor s-au văzut goniți din casele şi pământurile lor, constituie, din 1948, o sursă continuă de nemulțumire şi conflicte la care participă nu numai palestinienii, ci, în numele solidarității panislamice, toate țările musulmane.

În fine, o altă sursă, a treia, este prezența armatei americane în lumea islamică, războaiele şi ocupația străină reprezentată de armatele puterilor occidentale, în special cele americane. Este vorba de bazele militare americane în Arabia Saudită şi în alte țări, de războiul contra Afganistanului (octombrie 2001) şi de cel contra Irakului, ambele fiind reflexul punitiv al atacurilor săvârşite de comandourile arabe în SUA şi în afara ei. Deşi există pe fond religios, naționalismul islamic are şi o puternică dimensiune politică. Pe de o parte, prin conceperea colectivităților musulmane ca forme de organizare socială care îmbină religia cu statul într-un tot inseparabil; statele islamice sunt efectiv sau au o puternică amprentă de state religioase. Pe de altă parte, prin faptul că Jihadul islamic – lupta sfântă – foloseşte în acțiunile sale şi potențialul financiar şi chiar militar al statului. Ca urmare, naționaliştii capătă puteri mult mai mari decât în cazul militanților unei simple organizații nonguvernamentale.

Naționalismul islamic are două orientări: unul de tip politic, deschis spre lumea externă, spre modernitate şi laicism, şi altul, naționalism extremist, practicat de fundamentalişti, xenofob, închis şi conservator față de exterior şi față de viitor, tinzând spre organizarea statală şi socială bazată pe religia islamică. Fundamentaliştii islamici de orientare şiită sunt deja la putere în Iran din 1979. Ei sunt însă o mişcare puternică şi influentă şi când nu sunt la putere. Acest tip de naționalism este autorul doctrinar şi acțional al actualului terorism islamic, antioccidental în general şi antiamerican şi antiisraelian în special.

Naționalismul extremist al fundamentaliştilor islamici este o forță cu aderență la mase, cu deosebire a celor sărace, are o doctrină şi strategie de luptă proprie, învățată sistematic în şcolile organizate pe lângă moschei sau alte şcoli organizate special pentru însuşirea nu numai a doctrinei ideologice islamice, ci şi a mijloacelor de luptă cu caracter terorist. Fundamentaliştii din fiecare țară au organizații proprii de luptă teroristă, cu adepți permanenți, diseminați în toate țările unde există colonii islamice mai vechi sau mai noi, create prin emigrare în toate țările capitaliste dezvoltate.

La acest periplu al naționalismului islamic adăugăm încă două precizări concluzive.

Prima precizare: asemenea oricărei religii şi islamul are structura sa fundamentalistă. Numai că, în cazul lui, fundamentalismul a jucat un rol politic de frunte încă din secolul XVIII. De acord cu B. R. Barber[1], care analizează fenomenul pe plan istoric, fundamentalismul islamic a jucat un rol benefic în calitate de duşman hotărât al despoților-feudali din Orientul Mijlociu. Dar, în actualitate, acelaşi fundamentalism a devenit antiistoric, opunându-se cu violentă înverşu-

[1] Benjamin R. Barber, *Op. cit.,* p. 201.

nare promovării valorilor moderne privind libertatea, toleranţa, democraţia şi drepturile fundamentale ale omului. Fanaticii nu ezită să apeleze chiar la crime pentru înlăturarea „răului”. Aşa este cazul cu asasinarea preşedintelui Egiptului, Anwar Sadat, în 1981, ca pedeapsă pentru istorica sa vizită în Israel, considerat trădător de cauză de către fanaticii grupării palestiniene Jihad. La fel este şi cazul Ayatollahului Mohammed Baqr Hakim, ucis în atentatul din 29 august 2003, cu o maşină capcană a cărei explozie a făcut un adevărat măcel: 126 morţi şi peste 500 de răniţi. Ayatollahul, venit în ţară după două decenii de exil pe timpul fostului regim, era lider religios şi politic al şiiţilor şi şeful Consiliului Suprem al Revoluţiei Islamice din Irak, organism creat de organele ocupaţiei americano-engleze şi boicotat de fanaticii sunniţilor, grupare din care provenea fostul preşedinte al ţării Saddam Hussein şi căreia îi era devotat, fiind baza partidului naţionalist Baas.

A doua precizare: deşi încremenit, în mod fanatic, în doctrina sa religioasă, închis, intolerabil şi adversar al libertăţii, naţionalismul islamic n-a fost lipsit totuşi de interpretări divergente, rivale chiar, în lumea sa. Păstrându-şi miezul doctrinei – fatalismul şi Coranul, drept carte de căpătâi, completat cu Sunna (tradiţia sacră) –, islamismul s-a divizat, încă de la început, în două grupări teologice de bază: sunniţii minoritari şi şiiţii majoritari în Irak, care n-au vrut să accepte autoritatea Sunnei şi a califilor sunniţi. Şi, ca orice buni adversari care se respectă, crezând că fiecare are dreptate, n-au trecut prin istorie fără conflicte şi violenţe, luptă pe care o continuă şi astăzi. Şiiţii, de pildă, răsculaţi în câteva rânduri pentru înlăturarea lui Saddam Hussein de la putere, au stârnit urgia dictatorului şi a sunniţilor săi, fiind omorâţi în masă ori exilaţi, în cazul unor lideri religioşi. Uciderea Ayatollahului amintit intră şi ea în schema acestor adversităţi între cele două grupări teologice. Prin atacurile sale tot mai dure şi mai distrugătoare, devenite un adevărat război de gherilă şi măcel uman la scară internaţională, naţionalismul islamic contemporan apare într-o dublă ipostază istorică: pe de o parte, ca factor terorist care, mânat de motive revendicative şi revanşarde, luptă contra adversarilor săi, acuzaţi că i-au ocupat prin forţă locurile sfinte: Palestina şi Ierusalimul ocupate de Israel, Arabia Saudită cu Mecca supuse americanilor de conducătorii „trădători” saudiţi, Afganistan şi Irak ocupate de „marele Satan” America; pe de altă parte, ca forţă puternic retrogradă, antidemocratică, antilaică şi antimodernă, în final, profund antiumană şi criminală. Evident, acest caracter este implicit şi profund antinaţional faţă de popoarele proprii, pentru că tinde să le ţină închise în mediul lor islamic, izolate de lumea occidentală, blocându-le astfel accesul la valorile civilizaţiei şi culturii moderne. Reţinem, aşadar, în încheiere, că prin toate dimensiunile sale – demoeconomice, politico-religioase şi terorist-internaţionale –, naţionalismul islamic, în general, mai ales prin fundamentaliştii săi extremişti, reprezintă ad-

versarul poate cel mai înverşunat, dar cu siguranță cel mai sângeros al globalizării.

Naționalismul islamic contemporan este o mişcare politico-religioasă cu caracter extremist, oblăduit de fundamentaliştii musulmani. El este prezent, în grade diferite de organizare şi acțiune, practic, în toate țările islamice. Între acestea însă Iranul se distinge ca țară aflată în topul mişcării islamice extremiste, mişcare care se bucură aici de sprijinul puterii, al clerului şi populației. Dacă Orientul Mijlociu este nuca tare a globalizării, Iranul devine nuca tare a acestui Orient. Din perspectiva relațiilor internaționale, naționalismul iranian actual are un caracter triplu conflictual. În primul rând, fiindcă urmăreşte o panislamizare a modelului său politico-religios de guvernare, venind astfel în conflict ireconciliabil cu celelalte țări islamice care resping orice tendință de hegemonie a Teheranului. În al doilea rând, fiindcă Iranul tinde să mobilizeze forțele islamice, proprii şi din celelalte țări, la lupta contra imixtiunii Occidentului în lumea musulmană în general, în Orientul Mijlociu, centrul petrolier al lumii, în special. În cadrul acestei imixtiuni, Iranul consideră drept duşmani notorii SUA, Marea Britanie şi Israelul. Reacția Iranului la această imixtiune vizează, prin țările amintite, de fapt, întreaga ordine mondială actuală şi globalizarea implicată de ea. În fine, în al treilea rând, este vorba de conflictul internațional generat de „Dosarul Nuclear” iranian. În cele ce urmează, ne oprim la această din urmă problemă.

În ultima vreme, adică din 2005, „Dosarul Nuclear” iranian a generat şi continuă să genereze multe şi aprinse dezbateri internaționale, în care sunt angajate toate marile puteri ale lumii contemporane, dezbaterile având loc şi în cadrul Consiliului de Securitate al ONU. Despre ce este vorba în mod concret? Este vorba de hotărârea Iranului de a deveni putere nucleară. Actualul preşedinte, Mahmud Ahmadinejad, a declarat la 11 aprilie 2006 că „în curând Iranul se va alătura clubului țărilor care dețin tehnologie nucleară”[1]. Cu alte cuvinte, Iranul a îmbogățit uraniu. După cum anunțase anterior fostul preşedinte Akbar Hashemi Rafsandjani, Iranul ar fi pus în funcțiune cu succes o unitate cu 164 de centrifuge pentru îmbogățirea uraniului, la Natanz. Or, cine poate produce îmbogățirea uraniului poate să ajungă şi la producerea armelor atomice. Anunțul şi faptul în sine au provocat o mare nelinişte internațională, pentru că, anterior, la 29 martie, Consiliul de Securitate al ONU a adoptat în unanimitate hotărârea de a cere Iranului ca, în timp de 30 de zile, să-şi suspende activitățile de îmbunătățire a uraniului. Iranul însă nu este de acord. Conflictul nuclear iranian are rădăcini adânci şi şanse minime de rezolvare pe cale paşnică. Este un conflict politic internațional între Iran, țară condusă de fundamentaliştii islamici, şi Occident, în frunte cu SUA, fiecare parte având motivațiile sale.

---

[1] (D.E.), *Iranul a îmbogățit uraniul*, Ziua, 12 aprilie 2006.

Argumente forte în confruntarea Occident-Iran, în dosarul nuclear

Argumentele Iranului

- Asemenea altor ţări şi Iranul are dreptul să-şi dezvolte o industrie nucleară proprie.
- Programul nuclear are scopuri civile, nu militare. Facilităţile nucleare nici nu au capacitatea de a produce armament.
- Nevoile Iranului de energie sunt mari şi în creştere continuă datorită creşterii populaţiei şi modernizării economiei naţionale.
- Occidentul, mai ales SUA, reprimă aspiraţiile Iranului spre modernizarea economiei şi tind să menţină naţiunea iraniană ca o naţiune de mâna a doua.
- Nu există nici o dovadă că, prin programul său nuclear, Iranul ar dori să fabrice arme nucleare.
- Occidentul cere transparenţă Iranului în domeniul nuclear, în timp ce în cazul Israelului închide ochii.
- Iranul este semnatar al Tratatului de Neproliferare Nucleară. Tratatul interzice producţia de arme nucleare, nu producţia de energie nucleară în scopuri civile.

Argumentele SUA

- Iranul este unul dintre marii producători şi exportatori de petrol din lume. La o producţie de aproape 200 mil. tone şi un export de cca.170 mil. tone anual, el are, aşadar, suficientă energie şi mai ieftină decât cea nucleară pentru nevoile populaţiei şi economiei naţionale.
- Iranul sprijină mişcările islamice naţionalist-extremiste din Orientul Mijlociu şi din lume:
  - În Liban: are mare influenţă asupra grupării teroriste Hezbolah;
  - În Palestina: sprijină grupările teroriste Hamas şi Jihadul islamic.
  - În Irak: are mare influenţă asupra grupărilor şiite, sprijinind lupta lor contra armatelor străine şi a forţelor naţionale trădătoare;
  - Sprijină mişcările islamiste din Bosnia şi ale comunităţilor musulmane de imigranţi din ţările occidentale europene.
- Manifestă ostilitate făţişe faţă de Israel. Preşedintele Mahmud Ahmadinejad, ales în 2004, cere „ştergerea de pe hartă” a statului evreu.
- O eventuală combinaţie între un guvern susţinător al mişcărilor islamice teroriste şi armele nucleare reprezintă un risc prea mare pentru pacea şi securitatea mondială, dar mai ales pentru SUA.
- Preşedintele SUA a inclus Iranul, încă din ianuarie 2002, în vestita sa „Axă a Răului” alături de Irak şi Coreea de Nord.

Dacă argumentele Iranului sunt menite să liniştească Occidentul şi opinia publică internaţională, asigurându-le de bunele sale intenţii în „Dosarul nuclear”, în schimb, în cazul SUA, opoziţia lor acerbă faţă de ambiţiile nucleare ale Iranului porneşte de la strategia lor geopolitică privind marele spaţiu al Orientului Mijlociu. Strategia are cel puţin două repere fundamentale: primul constă în conceptul că acest spaţiu este cel mai tulbure şi totodată şi cel mai bogat în resurse energetice din lume, de unde şi importanţa lui vitală pentru noua ordine internaţională şi procesele globalizării, la timona cărora se află SUA; al doilea reper constă în angajamentul Washingtonului de a apăra Israelul de pericolele care-i ameninţă existenţa statală.

Pornind de la aceste repere, SUA consideră că Iranul trebuie împiedicat să obţină capacităţi nucleare care ar putea să ducă la producerea de armament nuclear şi de aici la posibilul transfer al acestuia în arsenalul de luptă al organizaţiilor teroriste sprijinite de Teheran.

În strategia SUA privind oprirea Iranului de a ajunge la arma nucleară sunt prevăzute trei acţiuni posibile: a) intervenţia armată directă, ca în Afganistan şi Irak; b) bombardarea instalaţiilor nucleare sau c) severe sancţiuni internaţionale prin ONU. Fiecare dintre aceste acţiuni are avantajele şi dezavantajele ei, însă intervenţia armată se distinge prin caracterul său de război cu multe necunoscute iniţial.

În poziţia lor antiiraniană, SUA au ca aliaţi, în principiu, ţările occidentale, deşi cu multe condiţionări şi cu mari rezerve privind intervenţia armată. Întâmpină însă mari reţineri din partea Rusiei şi Chinei, ambele fiind membri cu drept de veto ai Consiliului de Securitate al ONU. Rusia are reţineri pentru că este furnizoarea centralei nucleare către Iran, la care se adaugă mari exporturi de armament clasic, mai ales de rachete, în ambele cazuri fiind vorba despre multe miliarde de dolari atât de necesari Rusiei pentru a-şi relansa creşterea economică. Iar China are reţineri pentru că Iranul îi asigură mari cantităţi de petrol (70 mil. tone în anul 2000 şi aproape 100 mil. tone în 2006), absolut necesare imensei sale economii.

Totuşi, după lungi şi anevoioase tratative, membrii Consiliului de Securitate al ONU au ajuns, în final, la un acord pentru a pune în discuţia consiliului „Dosarul Nuclear” al Iranului. La reuniunea sa din 29 martie 2006, consiliul a adoptat în unanimitate o declaraţie prin care solicită Teheranului ca în termen de 30 de zile să-şi suspende activităţile sensibile de îmbogăţire a uraniului şi să coopereze cu Agenţia Internaţională pentru Energia Atomică (AEIA).

Consiliul de Securitate al ONU nu interzice Iranului să producă energie nucleară în scopuri civile. Dimpotrivă, i se cere doar suspendarea acţiunilor de îmbogăţire a uraniului. Şi pentru a fi credibil în comunitatea internaţională că programul său nuclear are un caracter exclusiv civil, Iranul trebuie să „adopte măsurile cerute de Consiliul Guvernatorilor Agenţiei Internaţionale pentru Energie Atomică”, ele fiind esenţiale pentru credibilitatea amintită.

După trecerea celor 30 de zile, adică la 28 aprilie 2006, directorul AIEA, Mohamed ElBaradei, a fost solicitat să facă un raport către Consiliul de Securitate, în care să arate dacă Iranul s-a conformat sau nu cererilor din declaraţia amintită. Aceasta însă nu prevede şi sancţiunile concrete în cazul în care Iranul nu dă curs restricţiilor privind accesul la tehnologia de îmbogăţire a uraniului. Faptul se va decide în funcţie de constatările raportului AEIA. Până atunci însă se ştie, fiindcă nu este un secret, că SUA au inclus Iranul în vestita sa Axă a Răului şi că au prevăzut în strategia lor geopolitică şi acţiuni concrete punitive, care urmează a fi folosite dacă Iranul nu se va supune. Fiind însă o ţară mare (aproape 70 milioane locuitori în 2006 şi cu o suprafaţă de 1633 mii km^2, de trei ori suprafaţa Franţei), probabil că SUA nu vor susţine invadarea armată cum au făcut în cazul Afganistanului şi Irakului, deşi nu este exclusă nici această posibilitate. Dacă nu se va apela la forţa armată, se vor folosi, probabil, atacurile aeriene pentru distrugerea instalaţiilor nucleare necivile. Pe de altă parte, este greu de presupus că Iranul va renunţa uşor la programul său nuclear de îmbogăţire a uraniului. În acest caz, este vorba nu atât de orgolii şi de alergia la presiuni şi intimidări a elitei şiite conducătoare de la Teheran, cât de datele obiective ale problemei: Iranul este o ţară mare şi cu o populaţie numeroasă care sprijină puterea; dispune de o armată remarcabilă creată de noul regim islamic instaurat de Khomeiyni; este o mare putere petrolieră, de rang mondial, care prin exporturile sale contribuie la funcţionarea a numeroase alte economii naţionale (China, Japonia, India, Coreea de Sud, UE); în fine, o parte din marile puteri internaţionale actuale (Rusia, China, India, Japonia) au relaţii de colaborare fructuoase cu Iranul. Cu alte cuvinte, Iranul nu este singur în faţa unui eventual război contra lui. Pe de altă parte, este de presupus că, în pofida acestei conjuncturi, fundamentaliştii aflaţi la putere în Iran vor găsi în raţiune mai multă înţelepciune decât în agresivitatea extremismului lor antioccidental în general, antiamericano-anglo-israelian în special.

2.4. Autodeterminarea etnică; spargerea statelor naţionale

În fine, tendinţele spre autodeterminare etnică reprezintă o altă formă de naţionalism contemporan. Aflat în ofensivă în ultimele decenii, acest naţionalism, manifestat de comunităţi umane trăitoare în sânul unor naţiuni care nu sunt ale lor, exercită puternice presiuni destabilizatoare, atât în unele ţări şi regiuni, cât şi pe plan internaţional. De mărimi diferite, uneori minuscule, alteori de ordinul milioanelor, aceste comunităţi sunt clanuri, triburi sau popoare fără ţară proprie.

Faţă de naţiunea dominantă dintr-o ţară, care dă eponimul acesteia şi al statului naţional, grupurile etnice reprezintă naţionalităţi conlocuitoare cu caracter minoritar. Unele sunt chiar mai vechi pe plan local, iar altele mai noi decât naţiunile predominante în cadrul cărora convieţuiesc. Cu titlu de exemplu, reţinem, din prima categorie: bascii din Spania şi Franţa, irlandezii din Anglia, al-

banezii din Grecia şi fosta Iugoslavie, aromânii sau valahii în fosta Iugoslavie, Bulgaria şi Turcia europeană, kurzii din țările arabe etc., iar din a doua categorie: bulgarii din Grecia şi România (sosiți aici după anul 580), ungurii din România, Slovacia, Serbia şi Croația (sosiți după anii 880), turcii din țările balcanice, aduşi de Imperiul Otoman după 1330, ruşii din fostele Republici Unionale şi Autonome Sovietice etc. Situații similare se găsesc, practic, în toate țările de pe toate continentele.

Există în lumea contemporană un adevărat amestec babilonian de etnii şi popoare, definit politologic prin conceptul de **stat multicultural**, care cuprinde peste 90% din organizațiile statale contemporane, în timp ce **statele şi națiunile omogene, monoculturale** sunt prezente doar în circa 20 de țări, adică în 10% din totalul acestora. Pe plan european, de pildă, din această ultimă categorie fac parte: Danemarca, Islanda, Olanda, Luxemburg, Norvegia şi Portugalia. În Asia, în această categorie, este inclusă uneori şi Japonia. Cele mai multe dintre statele naționale sunt multiculturale[1]. Modelul clasic în acest sens îl reprezintă SUA, Federația Rusă, Elveția. SUA, de pildă, ale căror subunități naționale sunt formate din etnii provenind din toate națiunile europene, precum şi din etnii asiatice, africane şi din America Latină care reproduc, la scara lor, practic, întreaga structură etnogeografică a lumii. Federația Rusă are peste 60 de naționalități euroasiatice. Din aceeaşi categorie fac parte şi Franța, Anglia, Germania, Italia şi Spania, deşi cu o structură multiculturală mai redusă decât cele precedente. Nu mai vorbim despre țările din Europa Centrală şi de Sud-Est, adică din Balcani, cunoscute prin marea lor complexitate etnică (peste 20 de naționalități în fiecare țară), dar şi prin enormul lor potențial conflictual Interetnic.

De regulă, în cele mai multe state multiculturale, națiunea majoritară oscilează în jurul a 75% din întreaga populație. Uneori însă procentajul poate coborî până la 50%, cum este cazul Afganistanului, sau poate urca până la peste 90%. China, de pildă, este formată din 94% chinezi, iar restul populației – circa 83 milioane – este compus din alte naționalități: ciuani, dungani, uiguri, tibetani, manciurieni, miao, mongoli etc. În schimb, în Afganistan, doar 50% din populație sunt afgani, restul sunt uzbeci, tadjici, turkmeni etc. Evident, lista exemplelor ar putea continua cu multe alte cazuri. Realitatea ne arată că regula generală este multiculturalismul, iar excepția, omogenitatea culturală.

Ce ne oferă viitorul la acest capitol? Ținând seama de tendințele petrecute în ultimele decenii, acest viitor se anunță şi mai babilonizat etnografic. Două tendințe majore jalonează acest fenomen. Pe de o parte, este tendința diminuării ponderii națiunilor dominante din țările dezvoltate, mai ales europene, datorită reducerii ratei natalității şi a sporului natural al populației, iar pe de altă parte, este tendința creşterii ponderii străinilor în cadrul lor, datorită valului

[1] Benjamin R. Barber, O*p. cit.,* p. 11.

crescând de emigranţi din ţările sărace spre cele bogate şi a ratei natalităţii acestora de 3-4 ori mai mare decât a populaţiei autohtone. Franţa, de pildă, are peste 10 milioane populaţie alogenă, venită mai ales din fostele sale colonii, din care 7 milioane le reprezintă arabii maghrebieni. Şi numărul lor tinde să crească mai departe, atât prin aflux de noi imigranţi, cât şi prin înmulţirea mai rapidă decât cea autohtonă a celor aflaţi deja în această ţară. De aici, şi unele manifestări naţionaliste franceze împotriva acestei tendinţe. Situaţii similare se întâlnesc şi în celelalte ţări: Anglia, cu o prezenţă masivă a indienilor, Germania, care-i preferată mai ales de turci, Italia, Spania şi celelalte ţări vest-europene, umplute şi ele cu arabi şi est-europeni, fără a mai vorbi de SUA care continuă să fie cel mai mare absorbant de imigranţi. Se apreciază că în ţările vest-europene trăiesc peste 30 de milioane de imigranţi. Capitaliştii sunt bucuroşi de venirea străinilor în ţară pentru că oferă o forţă de muncă mult mai ieftină şi nu se asociază mişcărilor sindicale naţionale. În schimb, populaţia autohtonă trăitoare din vânzarea forţei de muncă este net împotriva străinilor, pentru că îi ocupă locurile de muncă şi-i diminuează veniturile. Este, aşadar, o chestiune de supravieţuire. Pe fondul acestei nemulţumiri apar, în toate ţările, tendinţe de naţionalism xenofob, deseori cu manifestări extrem de violente, inclusiv cu incendierea caselor locuite de imigranţi, cum se întâmplă din când în când în Germania.

Ideologia autodeterminării etnice nu poate afecta statele omogene, fiindcă ele nu au cum să se fractureze în facţiuni subnaţionale. În schimb, celelalte state, multiculturale, ar putea fi şi sunt ameninţate de o asemenea fracturare. Ne-am putea imagina, oare, ce s-ar întâmpla cu SUA, Franţa, Anglia etc. dacă diferitele naţionalităţi conlocuitoare ar dori şi şi-ar putea realiza autodeterminarea politică? Ar însemna, pur şi simplu, dezmembrarea lor naţională. Şi cui va folosi această dezmembrare? Există, oare, într-adevăr, pericolul unei asemenea tendinţe? B.R. Barber, care studiază fenomenul pe mapamond, apreciază nu numai prezenţa lui ca atare, dar şi răul pe care-l generează. În cazul Bosniei, de pildă, autodeterminarea a mers până la absurditate, din moment ce s-a ajuns să se „confere respectabilitate unei logici de gaşcă, încercând să se consfinţească prin lege absurditatea de a trata aproape fiecare cvartal urban ca pe o naţiune, aproape fiecare gospodărie ca pe o potentă unitate suverană”[1]. Bosnia însă nu este o excepţie. Dimpotrivă, ea reprezintă doar o picătură din oceanul fenomenului. Analizându-l pe plan internaţional prin prisma conflictelor interetnice, putem puncta următoarele concluzii:

hh) autodeterminarea etnică a generat anarhie şi exterminări ale celorlalţi;

ii) este un răspuns turbat faţă de colonialism, imperialism şi copiii lor economici – capitalismul şi modernitatea;

---

[1] *Op. cit.*, p. 12-13.

jj) este diversitatea care a luat-o razna, multiculturalism cancerizat, astfel încât nu mai este de folos organismului sănătos.

Dar, nu numai națiunile multiculturale, ci şi cele omogene cultural sunt profund neliniştite, atât pe calea interdependențelor internaționale, cât şi prin confruntarea lor cu manifestarea mai vizibilă a componentelor subnaționale de natură religioasă, rasială şi etnică. Fenomenul autodeterminării etnice există ca atare fără îndoială. Problema constă în a şti dacă se justifică sau nu din punct de vedere istoric, moral şi social-economic o asemenea fărâmițare a statelor naționale.

Ce vor, de fapt, mişcările etnice de autodeterminare? Dorind ieşirea din actualele cadre naționale statale şi economice, ele vor să-şi autonomizeze identitatea locală, ceea ce presupune o nouă geografie a frontierelor şi spargerea actualelor state naționale. O asemenea tendință şi ideologia care o alimentează se înscriu clar printre forțele regresive, anarhice ale societății contemporane, în contradicție şi cu legitățile pieței care, după formarea ei națională, tinde acum spre mondializare.

Tendințele globalizante ale mişcării piețelor şi cele de fărâmițare națională ale autodeterminării etnice sunt două forțe contemporane care se resping reciproc, dar, în acelaşi timp, se şi atrag, fiind legate între ele prin existența unui punct comun pe care şi-l reproduc cu stăruință: se resping din cauza opoziției dintre ele, unele fiind integratoare ale entităților naționale pe plan mondial, iar altele sunt dezintegratoare ale acestor entități şi creatoare de noi entități subnaționale; ele se atrag însă fiindcă sunt legate între ele printr-o cauză comună: ambele atacă statul-națiune, spărgându-l. Fiecare însă îl atacă din direcții opuse: globalizarea îl atacă de sus în jos, adică din amonte, din sfera relațiilor mondiale, în timp ce autodeterminarea etnică îl atacă de jos în sus, adică din aval, din structurile subnaționale. Ca urmare, statele naționale şi națiunile pe care se sprijină îşi pierd aura de principali „jucători" atât în cadrul ordinii interne a fiecărei țări, cât şi în cadrul ordinii economice şi politice mondiale.

În virtutea principiilor democrației şi ale drepturilor fundamentale ale omului, minoritățile naționale au dreptul la libertate şi protecție, cum prevăd şi documentele fundamentale ale ONU, Consiliului Europei, Uniunii Europene, Consiliului de Securitate şi Cooperare în Europa (CSCE) etc. Dar, în nici un caz, aceste drepturi nu pot implica destrămarea națională a țărilor şi statelor în care coexistă ele. Dacă, de pildă, kurzii, acum o națiune fără stat, se autodetermină politic, sunt afectate teritorial nu mai puțin de şase state actuale: Turcia, Siria, Irak, Iran, Afganistan şi Turkmenistan din fostul spațiu sovietic. În cazul autonomiei politice a bascilor de pe versantele Pirineilor sunt afectate teritorial Spania şi Franța.

În alte cazuri însă minoritățile naționale trăiesc nu la frontierele unor țări, ci în interiorul acestora, ca enclave mai mult sau mai puțin omogene. Ungurii

din România, de pildă, sunt concentrați în majoritatea lor în chiar inima țării, în curbura interioară a Carpaților Orientali. Autodeterminarea politică, în aceste cazuri, ar însemna crearea de state în state şi redefinirea frontierelor statale şi economice. Ar însemna, cu alte cuvinte, spargerea statului național. Probabil că tocmai acest lucru îl doresc elitele naționaliste maghiare din România când susțin cu atâta insistență că prevederea din Constituția țării despre statul român ca stat național unitar şi indivizibil ar fi o idee depăşită de istorie.

Faptul că integrarea internațională cere statelor naționale să transfere unele prerogative ale suveranității la organismele integratoare, primind în schimb securitatea colectivă, nu înseamnă deloc lichidarea statelor. Integrarea europeană are peste 50 de ani şi s-a adâncit continuu, dar n-a desființat nici un stat național. Şi nici nu-şi propune o asemenea sarcină.

De altfel, din totalul cheltuielilor pentru dezvoltare economică şi socială făcute în spațiul UE, în 2004, doar 4% sunt făcute de UE ca atare, restul sunt făcute de statele membre. Este aşadar, un adevăr de ordinul evidenței, că autodeterminările politice pe criterii etnice fiind mişcări secesioniste şi contribuind la fărâmițarea statelor naționale, devin un factor de anarhie şi instabilitate, inclusiv de războaie civile interetnice în lumea contemporană, acționând astfel împotriva globalizării.

În acelaşi timp însă nici soarta acestor comunități umane minoritare nu poate fi sacrificată de dragul globalizării. Soluția? Orice autodeterminare, numai politico-teritorială, nu!

2.5. Naționalismul vest-european, reflex adversativ al integrării şi globalizării

În ultimele decenii ale secolului XX, cu deosebire după 1990, când SUA, învingând în Războiul Rece, a trecut la cârma economiei mondiale şi a noii ordini a acesteia, naționalismul antiglobalizare cunoaşte o veritabilă explozie în toate părțile lumii. Fenomenul pare surprinzător, în realitate însă el este cât se poate de firesc. Se ştie doar că, în societatea umană, oriunde şi oricând apar anumite forțe de acțiune, apar în mod necesar şi însoțitorii lor: forțele de rezistență, de contraacțiune. În această logică se încadrează şi tendințele globalizării şi cele ale antiglobalizării. Forțele antiglobalizatoare sunt personificate astăzi de naționalismul extremist de dreapta. Acesta nu este însă doar o forță contraglobalizare; el are, de asemenea, un puternic caracter xenofob şi rasist. În aceste condiții, promovarea antiglobalizării, xenofobiei şi rasismului înseamnă atacarea profundă a interdependenței internaționale dintre țări şi, implicit, plasarea în afara istoriei. Cu toate acestea, faptele există totuşi ca atare, aşa cum există multe alte paradoxuri în viața social-economică şi politică națională şi internațională. Indiferent dacă este sau nu un paradox, faptul că naționalismul extremist de dreapta există ca atare, şi încă în expansiune energică, im-

pune necesitatea cunoaşterii lui. Iată câteva date caracteristice ale fenomenului aşa cum apar ele în experienţa diferitelor ţări.

2.5.1. Naţionalismul francez

Lider simbolic al democraţiei şi Europei, Franţa reprezintă, totodată, şi un reper de înaltă relevanţă în expansiunea extremismului de dreapta pe plan european. Promotorul acestui extremism este Partidul Frontul Naţional, condus de Le Pen[1]. Evoluţia sa pe scena politică franceză în ultimii ani este realmente năucitoare.

Creat în 1972, cu scopul de a reuni forţele dreptei naţionale, Frontul Naţional a dospit, timp de aproape trei decenii, undeva între 0,47% din electorat (1974) şi maximum 5,6% (în 1999). Şi numai peste 3 ani, în aprilie 2002, la scrutinul prezidenţial, Le Pen avea să realizeze, din primul tur, 17,5%, de peste trei ori mai mult decât la scrutinul anterior (1999). Şi trebuie ţinut cont că, din 1999, din Frontul Naţional s-a desprins o aripă, sub conducerea lui Bruno Megret, formând un alt partid şi mai de dreapta, intitulat Mişcarea Naţională Republicană, al cărui lider a obţinut 2,9% la scrutinul prezidenţial.

Le Pen, cu 17,5% din voturi, s-a situat pe locul al doilea, după Chirac (cu 20%) şi înaintea premierului socialist în funcţiune, Lionel Jospin (16,5%). În urma acestei creşteri explozive a simpatizanţilor săi, Le Pen şi-a ridicat partidul la rangul de a doua forţă politică a democraţiei franceze, iar el şi-a căpătat dreptul constituţional de a participa la competiţia prezidenţială finală, alături de Jacques Chirac. În această fază decisivă, Le Pen, realizând doar 18,04% din voturi, a fost înfrânt categoric de Chirac, ales cu 81,96% din votanţi. Înfrângerea lui însă nu a schimbat deloc adevărul că liderul extremismului de dreapta francez constituie o voce puternică pe eşichierul politic francez şi european. Această voce i-o asigură cei aproape 6 milioane de francezi care l-au votat la scrutinul final, faţă de 31 milioane câţi l-au votat pe Chirac, reprezentând contribuţia „Bandei celor patru”, cum le numeşte Le Pen pe cele patru partide mari din „establishmentul” politic francez: două de centru-dreapta – Adunarea pentru Republică şi Uniunea pentru Democraţie Franceză şi alte două din grupările de stânga – socialiştii şi comuniştii.

Ce arme a folosit Le Pen în ascensiunea explozivă a partidului său? A folosit cel puţin trei arme: programul său politic, retorica populistă şi starea de dezamăgire a unui segment important al populaţiei. Doctrina sa politică are drept ax central „primordialitatea naţiunii”, adică a intereselor naţionale şi a tot ceea ce reprezintă identităţi şi valori naţionale ale Franţei, ameninţate de ac-

---

[1] Licenţiat în drept şi pasionat de armată, este prezent în Indochina în 1956, apoi, în 1957, participă la „pacificarea Algerului”. În 1956 devine deputat şi reales în 1958; se alătură independenţilor de centru-dreapta până în 1972 când îşi alcătuieşte partid propriu – Frontul Naţional.

tualele evoluţii internaţionale, europene şi mondiale cu caracter globalizant. Declarând că partidul său are ca obiectiv esenţial apărarea şi promovarea primordialităţii acestor interese şi valori naţionale, Le Pen acuză guvernele succedate la putere şi partidele care le-au sprijinit de corupţie şi incompetenţă, ştirbind astfel aceste interese.

În numele **primordialităţii naţiunii franceze,** Le Pen s-a prezentat în alegerile prezidenţiale cu un program antiintegrare şi antimondializare, de reabilitare a frontierelor naţionale şi înscrierea în constituţie a principiului „preferinţei naţionale". Caseta de mai jos ne arată mai pe larg conţinutul programului său.

Prevederile Programului electoral al Partidului „Frontul Naţional" din Franţa

Diplomaţie şi apărare

1. Constituirea unei gărzi naţionale de voluntari pentru apărarea teritoriului;
2. Modernizarea forţelor nucleare strategice şi ameliorarea condiţiilor de viaţă şi de imagine a personalului militar;
3. Refuzul de a accepta „noua ordine mondială" impusă de SUA în interiorul ONU;
4. Păstrarea suveranităţii franceze asupra teritoriilor de peste mări pentru dezvoltarea lor.

II. Întreprindere

1. Reabilitarea frontierelor comerciale pentru protejarea angajaţilor şi a produselor autohtone;
2. Sprijinirea întreprinderilor în vederea recâştigării pieţei interne şi pentru export.

III. Europa

1. Denunţarea Tratatelor de la Maastricht, Schengen şi Amsterdam;
2. Suprimarea Comisiei de la Bruxelles;
3. Referendum asupra ieşirii din zona Euro.

IV. Familie şi sănătate

1. Înscrierea în Constituţie a principiului preferinţei naţionale;
2. Abrogarea regrupării familiale, restricţii asupra dreptului de azil, limitat doar la persoanele persecutate de statul de unde provin;
3. Sisteme separate de asigurări sociale pentru francezi şi străini;
4. Referendum pentru interzicerea avortului.

V. Imigraţie şi cetăţenie

1. Introducerea în toate domeniile a preferinţei naţionale şi europene (locuinţă, angajări, ajutoare sociale);
2. Expulzarea imediată a imigranţilor a căror situaţie nu a fost reglementată;

3. Abrogarea revizuirii constituționale care acorda străinilor dreptul la vot;
4. Referendum asupra reformei codului naționalităților.

VI. Impozite

1. Abolirea impozitului asupra dreptului de succesiune pe linie directă;
2. Suprimarea progresivă a impozitelor asupra veniturilor;

. În securitate

1. „Toleranță zero”;
2. Referendum pentru stabilirea pedepsei cu moartea pentru crimele cele mai grave;
3. „Stoparea” şi apoi „investirea fluxului de imigranți” prin restabilirea controlului la frontiere;
4. Expulzarea sistematică a delincvenților şi a criminalilor străini;
5. Scăderea vârstei la care poți deveni responsabil în fața legii la 10 ani;
6. Responsabilizarea părinților minorilor delincvenți, urmărirea în justiție a părinților complici la actele comise de copii.

VIII. Inițiative Le Pen

1. Organizarea a cinci referendumuri privind:
   kk) Pedeapsa cu moartea;
   ll) Interzicerea avorturilor;
   mm) Moneda euro;
   nn) Codul naționalităților;
   oo) Reformele majore.

IX. Mondializarea

1. Respingerea mondializării;
2. Privilegierea națiunii.

X. Reforma statului

1. Lupta împotriva loby-urilor şi a feudalismului politic şi sindical;
2. Crearea unei baze constituționale pentru puterea mediatică;
3. Apărarea libertăților fundamentale de exprimare, informare, învățământ şi cercetare;
4. Reducerea cheltuielilor de stat şi a organismelor publice;
5. Referendum asupra reformelor majore.

Aşadar, Le Pen a apărut în fața francezilor ca un politician hotărât să refacă primordialitatea națiunii sale, adică a intereselor şi valorilor naționale ale Franței, în care scop respinge mondializarea şi noua ordine economică impusă de americani, susține ieşirea Franței din UE şi zona Euro, respinge energic fluxul imigranților care ocupă locurile de muncă ale francezilor, se pronunță contra şomajului şi sărăciei, contra marginalizării şi excluderii sociale, pentru ordine în cartierele marilor oraşe, unde criminalitatea atinge cote alarmante, în fine, contra tuturor relelor pe care „Banda celor patru” partide le-au adus şi le

aduc Franței, alterându-i entitatea națională. Cu aceste idei, care se bucură de simpatia şi accepțiunea unor segmente importante ale populației franceze, Le Pen îşi pune în funcțiune şi a doua armă, **cea a retoricii populiste**, de mare efect emoțional pentru inima francezilor de rând. În campania electorală pentru prezidențiale, el s-a adresat deseori, celor excluşi şi marginalizați, cu această chemare: „Nu vă fie teamă să visați! Voi, cei de la marginea societății, voi, cei excluşi... voi, mineri, oțelari, muncitori din toate aceste întreprinderi ruinate de euroglobalizare". Observăm, aşadar, că liderul Frontului Național ştie nu numai ce să spună, dar şi cum să spună, pentru a stârni stări emoționale şi a manipula conştiințele maselor.

Politician versat, cu o îndelungată experiență de conducător de partid (din 1972), dar şi de deputat, de două ori deputat francez şi o dată deputat european, Le Pen şi-a modelat primele două arme – programul politic şi retorica populistă – în funcție de dezamăgirea generală prin care trece populația franceză. Folosirea acestei dezamăgiri este o altă armă la care apelează Le Pen în activitatea sa propagandistică.

Care sunt sursele dezamăgirii francezilor? Sunt mai multe şi de mare cuprindere. Iată, punctual, câteva dintre ele:

- Capitalul național industrial francez nu este suficient de mare şi competitiv pentru a rezista presiunilor concurențiale din partea capitalului american, japonez şi german, resimțite atât pe plan internațional, cât şi pe plan național;
- Capitalul național agricol francez realizează un anumit plus de competitivitate față de capitalurile agricole ale celorlalte țări membre ale UE, dar în condițiile liberalizării cerute de globalizare este zdrobit de cel al SUA;
- Muncitorii francezi din toate ramurile de activitate economică şi socială a țării sunt puternic concurați de imigranți, din care cauză îşi pierd locurile de muncă şi-şi diminuează veniturile. Capitaliştii francezi pun de-o parte patriotismul şi apelează la muncitorul străin pentru că este mai ieftin, cam cu 1/2 din costul forței de muncă naționale, şi nu asmute lupta sindicală, iar statul francez acceptă imigranți pentru că, ieftinind costul național al forței de muncă, sporeşte capacitatea competitivă a economiei naționale;
- Creşterea corupției şi a criminalității generale şi tendința de mafiotizare a ei sporesc insecuritatea populației franceze şi credința că guvernanții de dreapta sau de stânga nu sunt în stare să îndrepte lucrurile. Numeroase cartiere ale marilor oraşe sunt atât de rău famate, încât însăşi poliția evită să se implice, pentru că orice implicare înseamnă un adevărat război cu bande chiar mai bine înzestrate cu aparatură de luptă;

- Prăpastia dintre bogaţi şi săraci este o altă sursă de nemulţumire din partea masei de francezi. Specialiştii francezi, considerând că tipul de sărăcie descalificantă, care implică excludere socială, corespunde cel mai bine societăţii lor, apreciază dimensiunea ei la 10% din populaţie, adică aproape 6 milioane, cauza ei fiind degradarea pieţei muncii şi creşterea şomajului peste limita clignotantă de 4%.

Le Pen, vorbind în numele celor dezamăgiţi şi marginalizaţi din punct de vedere social, nu scapă ocazia să arunce câteva săgeţi şi spre acuzele de corupţie care li se aduc guvernanţilor, mai ales a preşedintelui Chirac, învinuit de implicare în mai multe scandaluri de acest gen încă din timpul când era primarul Parisului, fapt care i-a adus de partea sa şi pe adversarii lui Chirac.

Ascensiunea explozivă a extremismului francez de dreapta, condus de Le Pen, a constituit un adevărat şoc pentru cercurile politice şi democratice nu numai din Franţa, ci şi din alte ţări, europene şi neeuropene. Mulţi s-au întrebat cum a fost posibil acest şoc? Iar ziarele, gata să senzaţionalizeze şi mai mult evenimentul, s-au grăbit să mai pună ceva paie pe foc, incitându-şi publicul cititor cu aprecieri alarmante. Iată câteva dintre aceste aprecieri publicate de cotidienele pariziene a doua zi după şocul produs de succesul lui Le Pen în alegeri: „Imposibilul a devenit realitate"; „Seismul Le Pen, abandonul lui Jospin"; „Jospin pedepsit pentru că n-a fost destul de stânga"; „Franţa la Index"; „Ruşine! Franţa a votat fascist", scria moralizator un ziar londonez. Iar Frankfurter Rundschau îşi informa cititorii că „Elita politică pariziană pare a fi oarbă, surdă şi arogantă faţă de lipsa de securitate şi faţă de nevoile în care se zbat oamenii de rând. Nici mass-media moscovită n-a rămas indiferentă faţă de şocul Le Pen: „Opoziţia faţă de procesul globalizării de pe poziţii naţionaliste – scria Nezavisimaia Gazeta – devine tot mai puternică în statele Uniunii Europene". Alte mari ziare din lume, ca şi numeroşi lideri politicieni europeni din zona UE, îşi înscriu uimirea în aceiaşi termeni de îngrijorare.

Cea mai îngrijorată însă de rezultatele scrutinului a fost Franţa. Simţindu-se jignită şi dezonorată, ea a reacţionat spontan, imediat după primul tur, prin mari manifestări anti Le Pen, cu participarea a zeci de mii de persoane, între care şi mulţi tineri, în toate cele 20 de mari oraşe franceze. Pe pancarde se puteau citi inscripţii nu numai cu „Jos Le Pen", dar şi cu expresii emoţionale ca: „Mi-e ruşine că sunt francez", „Franţa se simte dezonorată".

Îngrijorarea faţă de şocul francez a căpătat dimensiuni statale în cazul Israelului. Imediat după aflarea rezultatelor din primul tur, vicepreşedintele şi ministrul de interne israelian le-au cerut evreilor francezi „să-şi facă valizele şi să emigreze în Israel". Îndemnul a cumulat îngrijorarea creată nu numai de şocul Le Pen, ci şi de amploarea sporită a atacurilor antisemite împotriva clădirilor

evreieşti, faţă de care autorităţile franceze ar manifesta o toleranţă inexplicabilă[1].

De altfel, Israelul, îngrijorat de ceea ce se întâmplă cu evreii din Franţa, nu ezită să o acuze pe aceasta ca fiind ţara cea mai antisemită din Europa. Din păcate, Israelul vede în Franţa doar manifestările antisemite ale naţionalismului extremist francez, dar nu vede şi cealaltă faţă, dominantă de altfel, a marii sale toleranţe faţă de străini, inclusiv faţă de evrei. Nu este de neglijat faptul că jumătate din evreii care trăiesc în Europa Occidentală sunt găzduiţi în Franţa, ocupând deseori vârfuri ale capitalului şi culturii franceze. Împrejurarea însă nu exclude fenomenele de antisemitism. Acuzele nu sunt vorbe spuse la întâmplare, ci se bazează pe statistici certe.

Conform acestor date, rezultă că în perioada 2002-2003, numărul incidentelor antisemite din lume a scăzut de la 1979 la 983 de cazuri, în timp ce în Franţa numărul lor a crescut aproape la dublu: de la 77 la 141 de incidente. Ce reprezintă acest număr de incidente? Cele 141 de cazuri reprezintă aproape jumătate (47%) din cele întâmplate în Europa (circa 300 de cazuri în 2003), Franţa depăşind, totodată, evenimentele similare din ţările spaţiului ex-sovietic (110 incidente), Marea Britanie (107 cazuri) şi SUA(40 din cazuri)[2].

Analiştii fenomenului invocă printre explicaţii şi tendinţa de „islamizare a Europei", proces care ar fi mai pronunţat în Franţa. Este clar că manifestările antisemite din Franţa, ca de altfel şi cele împotriva musulmanilor şi altor străini, sunt opera naţionalismului extremist francez.

Protestele anti-Le Pen au avut rostul lor: ele au demonstrat că Franţa profundă se desolidarizează de extremism, însă n-au înlăturat cauzele de adâncime care l-au generat şi multiplicat. În legătură cu aceste cauze, înclinăm să credem că are multă dreptate spaniolul Alvaro Gil-Robles, comisar pentru drepturile omului din partea Consiliului Europei, care apreciază că ascensiunea extremismului este expresia prăpastiei dintre bogaţi şi săraci. „*Ascensiunea extremismului în democraţiile europene,* spune el*, constituie sancţiunea pentru o Europă lipsită de solidaritate... Suntem pe cale a construi o Europă foarte nesolidară, cu bogaţii mai bogaţi şi cu săracii care sărăcesc*"[3].

Franţa însă traversează deseori crize determinate nu numai de acţiunile xenofobe ale propriului naţionalism extremist, ci şi de reacţiile antixenofobe manifestate de marea comunitate musulmană maghrebiană existentă acolo. Formată din 7 (şapte) milioane de oameni, aceasta reprezintă 12% din populaţia ţării, umplând, de regulă, suburbiile marilor oraşe, adică locurile unde „con-

---

[1] *Şocul francez: lumea se întreabă cum a fost posibil*, documentar, Adevărul, 24 aprilie 2002.

[2] Oana Popescu, *Israelul acuză: Franţa – ţara cea mai antisemită din Europa,* Adevărul, 27 ianuarie 2004.

[3] Documentarul citat.

dițiile de viață sunt cele mai proaste". Aceste condiții înseamnă sărăcie cronică, marginalizare şi excludere socială, înseamnă viața semi-„ghetoizată". Mai ales pentru tinerii musulmani născuți în Franța, fiind deci cetățeni francezi, această perspectivă de viață devine insuportabilă. De aici a provenit şi furia lor, concretizată în valul de violențe izbucnit la 27 octombrie 2005, soldat cu incendierea a 6000 de maşini şi a numeroase şcoli, instituții şi magazine. Invocăm cazul fiindcă nu este un episod trecător, ci unul cu repetiție, decurgând din logica nemulțumirilor amintite, care pun în discuție marea problemă a integrării musulmanilor – comunitate cu identitate culturală şi civilizațională noneuropeană – în modelul de viață francez, problemă valabilă, de fapt, şi pentru celelalte țări europene. Probabil că înlăturarea sărăciei va schimba şi datele problemei. Când oamenii trăiesc mai bine n-au motive de nemulțumire şi de manifestări violente, xenofobe sau antixenofobe. Nu puteam încheia mai entuziaşti această discuție.

Problema însă rămâne în continuare aceeaşi de când există capitalismul: Poate, oare, bogatul să fie solidar cu săracul? Adică să fie un capitalist samaritean? Un capitalist sau altul ar putea fi, însă întreaga clasă capitalistă nu poate. Capitalismul însă a acumulat suficientă bogăție ca să poată rezolva şi sărăcia, nu numai cea de acasă, din țările capitaliste dezvoltate, ci şi din restul lumii.

2.5.2. Naționalismul italian

Naționaliştii italieni sunt grupați, practic, în două partide: **Alianța Națională** care, la crearea ei, s-a revendicat de la ideologia lui Mussolini şi **Liga Nordului**. Liderii acestor partide, Gianfranco Fini şi Umberto Bossi, au participat în guvernul Berlusconi, primul în calitate de vicepremier, iar al doilea ca ministru al reformei şi descentralizării. Ambele partide şi ambii lor conducători sunt aspru criticați de democrați, mai ales de stânga italiană, pentru orientarea lor naționalistă cu rădăcini în ideologia fascistă. Spre deosebire însă de Umberto Bossi, Gianfranco Fini, de când şi-a pus echipa pe cap la Zidul Plângerii, a atenuat imaginea filofascistă a partidului său. Fondul orientării generale însă nu s-a schimbat. Ce revendicări politice au aceste partide? În general ele se referă la raportul dintre Uniunea Europeană şi statele naționale, la imigrație şi la descentralizare.

Uniunea Europeană este atacată din diverse părți, acuzată, de fapt, de un fel de imperialism care ar sugruma suveranitatea națională. Alianța Națională, de pildă, prin liderul ei, Fini, apreciază, în termeni categorici, că nu Europa suprastatală şi supranațională, ci numai „Europa statelor suverane este singura care poate garanta identitatea fiecărui popor". Este adevărat că, în această privință, liderii politici italieni nu sunt originali. Teza „Europa statelor şi națiunilor" este susținută şi de alți lideri politici marcanți europeni, ca de pildă, Chirac, Thatcher etc. Faptul că liderii italieni însă nu sunt singurii care susțin

această teză nu le micşorează deloc din ascuţimea criticilor, acuzând Uniunea chiar de tendinţe imperialiste. „Bruxelles-ul – spun ei – nu trebuie să devină noul Imperiu Roman”. Şi chiar dacă, în formulări mai diplomatice, nu resping Uniunea Europeană, ei cer ca aceasta „să nu fie impusă de sus”, respingând categoric ideea „Europei suprastat”[1].

Al doilea mare grup de probleme îl constituie imigranţii clandestini. Constituie un fapt real că Italia a fost invadată de imigranţi străini, în număr de câteva milioane, din care cea mai mare parte sunt ilegali, sosiţi deseori în grupe mari chiar cu vapoarele, bucurându-se de clemenţa grănicerilor. Constituie un fapt real, de mare importanţă economică şi socială, că peste 3 milioane de imigranţi înseamnă tot atâtea locuri de muncă lipsă pentru autohtoni. De aceea, „buni sau răi, spunea Bossi, imigranţii ilegali trebuie alungaţi”. Liga Nordului a iniţiat chiar o lege în acest sens care, deşi a fost adoptată de parlament, nu se aplică, spune Bossi. Simţindu-şi imaginea publică afectată de relatările presei referitoare la o declaraţie belicoasă a sa, prin care cerea să se tragă foc în vapoarele cu imigranţi clandestini, Bossi, dezminţind aceste relatări, a adus drept argument pentru stoparea fenomenului faptul că traficul de imigranţi ilegali echivalează cu comerţul de sclavi. De aici, şi justificarea morală a interceptării vaselor de către poliţia maritimă[2].

2.5.3. Naţionalismul austriac[3]

Mişcarea naţionalistă europeană cunoaşte o prezenţă bine marcată şi în Austria. Cu un caracter net extremist de dreapta, această mişcare îşi exprimă aspiraţiile politice prin Partidul Libertăţii, condus din 1986 de fiul unui membru al Partidului Naţional-Socialist, Yorg Haider. Reflectând doctrina ideologică a partidului său – sau poate că partidul reflectă gândirea liderului său – Haider şi-a populat dens discursul politic atât cu declaraţii xenofobe şi antisemite, cu aprecieri publice că Hitler ar fi dus o politică naţională corectă şi că „trebuie onorat” Waffen SS, cât şi cu severe critici faţă de politica de imigraţie a guvernului austriac şi de tendinţele Uniunii Europene de a se extinde spre Est, de a crea o piaţă unică a ţărilor membre fără frontiere naţionale şi de a trece la înlocuirea monedelor naţionale cu moneda comună euro. Se pare că aceste idei au fost o bună capcană pentru a atrage, ca simpatizanţi ai partidului, o parte sporită a populaţiei ţării, formată, mai ales, din vârstnici, tineri şi cei cu venituri

---

[1] Romulus Căplescu, *Dreapta italiană se ridică împotriva unei Europe „impusă de sus”,* Adevărul, 5 martie 2002.

[2] Oana Popescu, *„Trageţi asupra imigranţilor ilegali*”, Adevărul, 18 iunie 2003.

[3] x x x *Respingerea extremismului lui Jorg Haider*, Economistul, 27-31 decembrie 2000.

- Andreea Bratosin, *Cancelarul Austriei anunţă demisia guvernului şi convocarea de alegeri anticipate pentru noiembrie*, Adevărul, 10 septembrie 2002 ;
- D.C., *Alegerile din Austria. Conservatorii – în triumf, extrema dreaptă – eşec de proporţii*, Adevărul, 26 septembrie 2001.

mai mici. Pe acest fond, naționalismul extremist austriac a cunoscut, în perioada 1986-1999, o expansiune puternică, consemnată de scrutinul parlamentar din decembrie 1999, când Partidul Libertății lui Haider, culegând 29% din alegători, a ajuns a doua forță politică a țării. Reflectând noul raport de forțe politice din țară şi respectând regulile de joc ale democrației, noul cancelar (prim ministru), Wolfgang Schüssel, liderul Partidului Popular (conservator), a format guvernul în alianță cu Partidul Libertății, încluzându-l şi pe Haider.

Faptul că într-o țară membră a UE s-a format un guvern cu participarea naționaliştilor extremişti n-a căzut deloc bine nici țărilor membre ale UE şi nici SUA. În fața lor n-a contat deloc argumentul „respectării regulilor jocului liber al democrației". Oare, Hitler n-a venit la putere ascuns în spatele unor reguli similare? Nemulțumirile țărilor amintite au fost urmate de proteste vehemente, care, la rândul lor, s-au materializat în măsuri de protecție proprie, prin izolarea Austriei.

În primul rând, imediat după instalarea noului guvern austriac cu Haider în el (februarie 2000), țările UE şi alte state vestice au procedat la întreruperea relațiilor oficiale cu Viena. Israelul, de pildă, şi-a retras temporar ambasadorul, la fel procedând şi alte state. În al doilea rând, s-a instituit, prin consens, o perioadă de 10 luni de monitorizare şi analize privind comportamentul politic al guvernului austriac. În urma acestor măsuri, în perioada cât a durat monitorizarea, Austria a pierdut aproape 8 miliarde dolari din cauza renunțării partenerilor occidentali la anumite proiecte de afaceri.

Lucrurile însă nu se opresc aici. În urma presiunilor internaționale, Haider, invocând motive patriotice, în sensul că nu vrea să sufere țara din cauza lui, demisionează din conducerea partidului, în mai 2000, în favoarea Susannei Riess-Passer, care, în calitate de lider al partidului, devine şi vicepremier al guvernului. Curând însă va fi acuzată de Haider şi apropiații săi – nucleul dur al partidului – de prea multă moderație şi de îndepărtare de la linia partidului. Acceptarea de către Susanne, în calitate de vicepremier, a amânării adoptării proiectului inițiat de Partidul Libertății privind reforma sistemului de impozitare, care urma să reducă fiscalitatea pentru cei cu venituri mici, a fost picătura care a umplut paharul. Susanne demisionează atât din conducerea partidului, unde revine Haider, cât şi din executiv (împreună cu alți miniştri), provocând dizolvarea coaliției guvernamentale şi implicit criza de guvern şi alegeri anticipate. Acestea au loc la 22 septembrie 2002, la care Partidul Popular (conservator) are un succes răsunător: 42,3% din electorat, față de 20% anterior, iar Partidul Libertății şi Haider înregistrează un eşec categoric. Haider însă este un luptător neînfricat. Dându-şi seama că de unul singur nu poate avea sorți de izbândă, el inițiază convorbiri şi tratative cu alte partide naționaliste pentru formarea unui front comun – un bloc de extremă dreapta – la nivel european. Se pare că omologii săi din Italia şi Belgia apreciază ideea. În concluzie, putem constata că, în condițiile actuale, de adâncire continuă a interde-

pendențelor dintre țări şi de integrare a acestora pe plan regional, continental şi mondial, naționalismul extremist de dreapta va fi totdeauna condamnat cu toată fermitatea.

2.5.4. Naționalismul olandez

Valul extremismului de dreapta, după ce în Italia şi Austria şi-a propulsat conducătorii în coalițiile guvernamentale, ajungând a doua forță politică a țărilor, s-a abătut puternic şi asupra Olandei, producând un adevărat şoc politic în opinia publică atât națională, cât şi europeană. Reprezintă realmente un şoc faptul că partidul naționaliştilor olandezi, aproape necunoscut ca forță politică, şi cu liderul său, Pim Fortuyn, asasinat cu 10 zile înainte de alegerile din 15 mai 2002, realizează un adevărat salt înainte, devenind a doua forță politică a țării. Iată şi datele concrete ale acestui salt, confirmat de rezultatele scrutinului parlamentar din 15 mai 2002.

Principalele partide politice	**Număr de parlamentari aleşi la scrutinul din:**		
	1998	**2002**	**±**
Creştin-democrații	29	43	+14
Laburiştii	45	23	-22
Liberalii	38	23	-15
4. Naționaliştii (Leefbaar Nederland)	38	26	+29
Alte partide		35	
Total	150	150	

Ultimul scrutin parlamentar din 2002 a produs o veritabilă mutație pe eşichierul politic olandez: principalele forțe politice ale țării, laburiştii şi liberalii, micşorându-şi ponderea în parlament de la 55,3% la 30,6%, sunt surclasate de creştin-democrații deveniți prima forță politică a țării şi de naționalişti. Evident, aici, surpriza o reprezintă ascensiunea naționaliştilor deveniți a doua forță politică a țării după creştini şi democrați. Ca urmare a acestor schimbări, vechea guvernare de centru stânga, devenită într-un fel tradițională, este înlocuită cu una de centru dreapta. Ascensiunea fără precedent a naționalismului olandez are cel puțin două cauze majore: a) personalitatea de prim rang a liderului şi b) atractivitatea programului politic al partidului său, Leefbaar Nederland (O Olandă în care să se poată trăi). Liderul partidului naționaliştilor, Pim Fortuyn, cadru universitar, a fost ucis cu câteva zile înainte de alegerile electorale anunțate pentru 15 mai 2002. Faptul a emoționat întreaga țară nu numai fiindcă liderul era o mare personalitate, ci şi pentru că țara nu mai cunoscuse din secolul al XVII-lea un asemenea asasinat politic. La funerariile sale au participat peste 20 mii de oameni, cinste națională de care s-a bucurat până la el doar regina Wilhelmina, decedată în 1962. În fine, în urma unui sondaj de opinie, televiziunea publică anunța (în 2004) că Pim Fortuyn a fost votat „cel mai mare olandez al

tuturor timpurilor", devansând personalități istorice ca Wilhelm de Orania, Ana Franck, pictorii Van Gogh şi Rembrandt. Marea personalitate a lui Pim Fortuyn nu era străină însă de atractivitatea programului său politic, prin care promitea concetățenilor „O Olandă în care să se poată trăi", adică o țară fără musulmani şi alți străini. În mod concret, programul naționaliştilor olandezi cuprinde:

- Înlăturarea din constituție a prevederilor care interzic discriminările rasiale, subscriind astfel oficial la orientările rasiste şi xenofobe;
- Stoparea totală a imigrației musulmane;
- Restabilirea, cel puțin în parte, a unor prerogative de suveranitate națională ale statelor membre ale UE, la care acestea au renunțat în favoarea organismelor comunitare.

Apreciată prin natura acestor revendicări, mişcarea naționalistă olandeză este o mişcare populistă de dreapta, cu caracter extremist. Ținând seama de tradițiile înaintate ale Olandei în domeniul liberalismului şi toleranței, revendicările naționaliste apar cu totul străine față de aceste tradiții. Şi totuşi, o bună parte a populației se regăseşte în spiritul lor şi le susține. Această parte, cărora li se adresează naționaliştii, este formată mai ales din tineri între 18 şi 30 de ani şi din alte categorii ale populației nemulțumite de guvernările de centru-stânga. Principala problemă însă a naționaliştilor olandezi o reprezintă prezența masivă a musulmanilor în viața țării. În 2005, numărul acestora este de aproape un milion, reprezentând peste 6% din populația țării. Este o comunitate umană numeroasă, reprezentantă a altei lumi, care şi-a creat şcoli şi biserici-moschei proprii, pentru a-şi păstra entitatea religioasă şi cultural civilizațională. Integrarea ei în viața Olandei este însoțită de numeroase dezbateri şi încercări, dar de fiecare dată se loveşte de o contradicție, până acum, ireductibilă: între societatea olandeză, cea mai tolerantă şi liberală din Europa şi societatea islamică, cea mai conservatoare şi închisă față de modernitate. De aici, şi reacțiile de respingere, uneori chiar brutale, a oricăror manifestări libere în criticarea islamului, considerate normale de olandezi, dar anormale de către islamişti. Aşa a fost cazul, de rezonanță internațională, al regizorului Theo Van Gogh, cu filmul său „Supunerea", în care prezintă violențele din societatea islamică împotriva femeilor.

În fine, regizorul, absorbit de gândul succesului său, fără a ține seama de sentimentele religioase ale musulmanilor, şi-a îngăduit să-l prezinte pe Mahomed drept un pervers, însoțit de imagini şocante cu femei goale având înscrise versete din Coran pe pieptul, stomacul şi organele genitale ale acestora[1]. Simțindu-se jigniți în ce au ei mai sfânt, musulmanii l-au amenințat pe regizor că va fi măcelărit ca porcii. Şi s-au ținut de cuvânt: după ce l-au împuşcat, la 2 noiembrie 2004, i-au tăiat gâtul. Moartea regizorului a provocat în

[1] Mădălina Iacob, *Olandezii au devenit intoleranți față de musulmani,* Adevărul, 11 noiembrie 2004.

Olanda o adevărată explozie de antiislamism, concretizat într-un lung şir de atacuri şi incendieri ale şcolilor şi moscheilor. Xenofobia şi antirasismul au cuprins o bună parte a populației olandeze care cere izgonirea musulmanilor din țară. Această populație reprezintă baza socială a naționalismului olandez.

2.5.5. Naționalismul german

Poate că la nici un alt popor european naționalismul extremist n-a găsit o gazdă mai bună ca la poporul german şi n-a cunoscut, în evoluția sa, un asemenea moment de vârf ca nazismul hitlerist. Îl invocăm aici nu atât pentru „dreptul său de autor" al celui mai crâncen război mondial şi al celui mai crunt genocid din istoria modernă a umanității, cât pentru răbufnirea, uneori şi astăzi, a unor elemente reziduale ale sale, ca de pildă xenofobia şi antisemitismul, la nivelul unor segmente semnificative ale populației şi chiar al corpului politic şi militar. Nucleul doctrinar al ideologiei naționalismului nazist l-a constituit credința superiorității rasiale a națiunii germane. Venită din trecut, de la elitele sale filosofice Hegel şi Heidegger, această credință a fost preluată de Hitler şi promovată ca doctrină ideologică națională de partid şi de stat, în vestita sa lucrare Mein Kamph. Promovând-o, el a aşezat-o pe cel puțin trei piloni centrali: **războiul** ca mijloc de expansiune pentru spațiu vital, **xenofobia** şi **purificarea etnică**.

Războiul. Conceput ca mijloc pentru cucerirea de noi spații vitale, dar şi pentru a răzbuna umilința suferită de Germania, atât prin dezonoranta ei înfrângere în Primul Război Mondial, cât şi prin înrobitoarele condiții de pace impuse după război, Hitler a precedat războiul de o amplă şi abilă activitate propagandistică de manipulare a conştiinței populare. Lozincile: *Deutschland Erwache*! (Germanie trezeşte-te!), *Deutschland Über Alles* (Germania peste tot) exprimau, în formă concentrată, mesajul ideatic naționalist extremist al nazismului hitlerist. Aceste lozinci şi altele, decurgând ideatic din ele, s-au repetat zilnic în mass-media vremii cu atâta insistență încât au reuşit să se încuibeze în mentalul individual şi colectiv al germanilor. La această reuşită însă au contribuit şi fapte generate de înfăptuirea unor mari programe naționale privind dezvoltarea rețelei de căi ferate, şosele şi autostrăzi, construirea a noi fabrici şi uzine, modernizarea satelor şi oraşelor, militarizarea economiei prin dezvoltarea puternică a industriei de război pe baza comenzilor de stat. În urma acestor programe, care au transformat țara într-un veritabil şantier al reconstrucției şi modernizării, populația a beneficiat de numeroase locuri de muncă, viața devenind mai bună.

Asigurându-şi astfel suportul marii majorități a poporului, inclusiv al elitei intelectuale, mai ales a celei militare, naționalismul nazist, condus de Hitler şi echipa sa, după ce s-a înarmat până în dinți, încălcând toate acordurile internaționale şi sub privirile inexplicabil de îngăduitoare ale marilor puteri occidentale, mai ales ale Angliei şi Franței, s-a năpustit asupra Europei şi Rusiei,

cucerind temporar tot ce a vrut. Germania hitleristă însă n-a apucat să-şi extindă durabil interesele naţionale imperialiste pe acest spaţiu imens, întins de la Atlanticul european până la Volga şi Caucaz, pentru că inevitabilul – prăbuşirea – nu mai avea răbdare să aştepte: ea s-a produs în mai 1945. Europa şi URSS distruse în bună parte, Germania făcută praf de bombardamente şi de frontul de luptă, 55 milioane de oameni ucişi, din care 30 milioane militari şi 25 milioane civili, 1384 de miliarde de dolari pierderi materiale – iată tributul plătit de omenire pentru nesăbuitele ambiţii imperialiste ale naziştilor germani.

Xenofobia şi purificarea etnică. Pe lângă distrugerile şi crimele provocate de război ca atare, naţionalismul hilterist a iniţiat vestitele lagăre de concentrare, în cadrul cărora s-a practicat, poate, cel mai mare genocid cunoscut în istorie. Au fost ucişi prin gazare sau împuşcare nu mai puţin de 12 milioane de oameni, din care 6 milioane evrei. În numele cărei convingeri ideologice, legitimate istoric, şi-au motivat naţionaliştii germani acest genocid în masă? Un act atât de profund antiuman şi atât de feroce este greu de imaginat pentru fiinţa normală, numită Om. Evident, este vorba despre teoria superiorităţii rasiale, cu trimiterile sale la antisemitism şi purificarea etnică, descinsă parcă din teoria darwinistă a selecţiei naturale prin violenţă.

Doctrina naţionalismului hitlerist şi urmările sale tragice sunt cunoscute. Ceea ce nu se cunoaşte şi pare greu de înţeles este răspunsul la întrebarea: Cum a fost posibil ca germanii, un popor atât de cult şi civilizat, cu atâtea valori ştiinţifice şi literare de talie internaţională, să sprijine în masă naţionalismul hitlerist, vinovat nu numai pentru nesăbuitul război contra Europei şi Uniunii Sovietice, ci şi pentru organizarea abatoarelor umane – lagăre de exterminare în masă a evreilor şi a altor străini?

Germania a fost o ţară foarte rasistă în timpul nazismului, când xenofobia şi purificarea etnică au fost politici naţionale de stat. Dar, odată cu înfrângerea ei în război, au fost oare învinse şi tendinţele rasiste din mentalul germanului? Aceasta este întrebarea al cărei răspuns ne interesează.

Evident, între timp, lucrurile s-au schimbat radical. Înţelegând spiritul noilor vremuri, elitele germane conducătoare din perioada postbelică, dezicându-se de nazism, şi-au educat şi poporul în acest sens. S-a înţeles că războaiele nu rezolvă, ci agravează problemele dintre state şi naţiuni, că ceea ce le uneşte este mai puternic decât ceea ce le separă şi că **cea mai rea cooperare paşnică internaţională este mai folositoare decât cel mai bun război**. Intrarea Germaniei în formele de integrare europene reflectă noile concepţii, opuse oricărei forme de naţionalism extremist, care-şi fac loc şi în conştiinţa germanilor.

Cu toate aceste evoluţii, extremismul nu şi-a dat ultimul suspin. Din când în când, el răbufneşte la suprafaţă. Avem în vedere înspăimântătoarele manifestări xenofobe ale unor bande de tineri, care apar cu însemnele naziste şi îi atacă în mod criminal pe imigranţii admişi în ţară oficial. Atacurile sunt deseori

de un sadism vecin cu sălbăticia: imigranții sunt, pur şi simplu, arşi de vii în locuințele lor. Datele statistice arată că în Germania lucrează peste 4.000.000 de imigranți, ceea ce înseamnă tot atâtea locuri de muncă lipsă pentru muncitorii autohtoni. Faptul că aceste locuri de muncă sunt cele mai puțin onorante nu schimbă în esența ei problema. Cei mai mulți imigranți se pare că sunt turci. Mai în glumă, mai în serios, germanii apreciază că, după Ankara şi Istanbul, Berlinul este al treilea mare oraş turcesc din lume! Spre deosebire de întreprinzătorii capitalişti care au nevoie de forță de muncă străină, pentru că este mai ieftină decât cea autohtonă şi devin astfel mai competitivi în lupta de concurență, în schimb, sindicatele şi muncitorii se împotrivesc imigrației, pentru că se face pe seama lor. În concluzie, imigrația constituie o sursă de controverse care pot derapa spre manifestări xenofobe!

Răbufniri extremiste sunt şi manifestările unor sentimente de solidaritate cu tendințele antisemite, mai ales când se exprimă în cercurile elitei politice conducătoare ale țării. În acest sens, un adevărat scandal național, cu ecouri şi în străinătate, au produs două evenimente succesive. Primul a fost declarația antisemită a deputatului Martin Hofmann, din Partidul Creştin-Democrat. Cu ocazia sărbătoririi Zilei Naționale a Germaniei, în discursul său, el a afirmat că „evreii ar putea fi calificați cu o anume legitimitate drept un popor de vinovați". De ce? Pentru că, demonstra Hofmann, în Revoluția Bolşevică din Rusia (1917), un mare număr de evrei, atât la nivelul conducătorilor, cât şi la cel al comandourilor CEKA, erau activi[1]. Că anumiți evrei erau activi în aceste posturi sunt fapte reale. Alta este problema însă dacă vinovăția lor legitimează condamnarea întregului popor evreu. Este clar că o asemenea legitimare nu se justifică. Pornind de la această logică, Hofmann respinge aprecierea acelora care, pornind de la vinovăția hitleriştilor, îi consideră pe germani un popor de vinovați. Acesta este primul moment. Al doilea moment este solidaritatea manifestată public de o înaltă personalitate din armata germană, generalul de brigadă Reinhard Günzel. Într-o scrisoare adresată lui Hofmann, transmisă la televiziune, Günzel a simțit nevoia să-l felicite pe deputatul CDU, apreciindu-i declarația drept „un discurs, dacă îmi pot permite – scrie el – de un curaj, de o franchețe şi de o claritate cum se văd foarte rar în țara noastră". Probabil că în Germania actuală există presiuni care frânează curajul de a manifesta sentimente antisemite. Nu ştim acest lucru. Ceea ce se ştie, în schimb, este faptul că la aflarea oficială a acestei scrisori de către conducerea țării, generalul Günzel a fost destituit şi trimis la pensie, la 59 de ani, în pofida meritelor sale în conducerea forțelor speciale de intervenție ale Bundeswehrului în luptele din Afganistan. Generalul german a fost pedepsit prin demitere şi pensionare. Dar, oare prin asemenea pedepse, dispar, cumva şi convingerile antisemite şi xenofobe încuibărite în conştiința germanilor? Categoric, nu! Iar recrudescențele lor,

[1] Dumitru Constantin, Adevărul, 6 septembrie 2003.

din când în când, dau fiori şi temeri, mai ales prin grupările de tineri cu zvastica hitleristă.

Nu putem, pentru că ar fi nedrept, să încheiem această discuție despre naționalismul german contemporan cantonați doar în manifestările sale extremiste de tip xenofob şi rasial ale unor segmente ale populației. Reținem totodată că poporul german este animat de un înalt sentiment al unității naționale şi solidarității sociale. Este un sentiment de mare valoare patriotică, un naționalism luminos, manifestat cu ocazia unirii celor două Germanii în 1989, unire făcută de populația însăşi, peste capul politicienilor.

2.5.6. Naționalismul maghiar contemporan, naționalism de tip iredentist

Un alt capitol fierbinte ale naționalismului european contemporan îl constituie naționalismul maghiar. De orientare iredentistă, cu importante clone xenofobe, şovinisme şi antisemite, el se raportează la procesul globalizării printr-o relație dublă, cu sensuri contrare. Pe de o parte, sprijinind integrarea Ungariei în structurile euroatlantice – NATO şi UE -, el acționează ca factor proglobalizare. Pe de altă parte însă el acționează şi ca factor de frânare a globalizării, din cauza tendințelor sale iredentiste, generatoare de conflicte etnico-teritoriale şi culturale dintre Ungaria şi țările vecine: România, Serbia şi Croația, Slovacia şi Ucraina Subcarpatică. Astăzi, aceste conflicte, avându-şi sursa în sprijinul pe care Budapesta îl acordă pretențiilor la autonomie teritorială a comunităților sale din țările amintite, conduc inevitabil la spargerea actualelor state naționale. Şi, tot inevitabil, ele generează la aceste state reacția de contraatac, pentru a-şi păstra entitatea națională, economică şi teritorială.

Departe de a fi simple incidente efemere, aceste conflicte dintre Ungaria şi țările vecine, având un caracter perturbator, devin puternici factori de instabilitate a sistemului de relații internaționale, atât regionale, între țările respective, cât şi europene şi chiar mondiale. În această calitate, întâlnirea iredentismului maghiar cu globalizarea este neprietenoasă.

Naționalismul maghiar contemporan constituie un fenomen complex, care vine din trecut. Înțelegerea lui cere, în mod necesar, să se cunoască, în prealabil: natura cauzelor care-l generează; conținutul şi formele sale de manifestare; relațiile sale cu principiile de drept internațional contemporan; implicațiile sale naționale şi internaționale şi, în fine, soarta lui din perspectiva viitorului.

În ansamblul acestor probleme, cea mai importantă cere răspuns la următoarea întrebare: Este sau nu legitimă mişcarea naționalismului maghiar? Pentru a o justifica, Ungaria invocă un triplu argument: a) că, în calitate de țară-mamă, ar avea un drept istoric şi de neam asupra comunităților sale din țările vecine; b) că, în condițiile actuale de integrare şi globalizare, statul național

suveran şi unitar ar fi un concept depăşit de istorie şi, în fine, c) că minoritățile maghiare din țările vecine Ungariei sunt comunități atât de mari şi compacte încât ar justifica fie secesiunea lor, adică desprinderea lor din actualele state naționale şi organizarea lor ca formațiuni statale noi, independente, fie autonomie etnico-teritorială în cadrul actualelor economii şi state naționale.

2.5.6.1. Naționalismul maghiar din perspectiva dreptului istoric şi de neam al Ungariei

Față de țările vecine, iredentismul Ungariei revendică atât comunitățile sale, cât şi teritoriile ocupate de acestea. Ba, uneori, cum este cazul Transilvaniei, pe care Ungaria o consideră spațiul ei vital, avem impresia că Budapesta este mai interesată de dimensiunea teritorială, decât de comunitatea sa ca atare. Dacă această revendicare este sau nu legitimă, răspunsul ni-l dă istoria.

Naționalismul ungar a debutat pe plan european ca naționalism de tip imperialist şi s-a concretizat în ocuparea, prin forța războaielor, a unor teritorii străine, implementând totodată pe ele importante contingente din populația proprie. Aceasta a fost forma inițială a naționalismului maghiar. Ulterior, pierzând teritoriile străine cucerite, el s-a transformat în naționalism de tip iredentist, anume într-o mişcare anexionistă național şovină. Fenomenul a avut loc după Primul Război Mondial, în urma destrămării imperiului austro-ungar. În această formă, iredentistă, naționalismul maghiar a traversat secolul până astăzi, fie arzând mocnit în anumite perioade, fie dând în flăcări, în alte perioade, când istoria i-a oferit prilejul. Un prim asemenea prilej a fost al Doilea Război Mondial, când Ungaria s-a aliat cu Germania hitleristă şi, ajutată de aceasta, a reocupat o parte din teritoriile țărilor vecine, iar următorul prilej a apărut după 1989. Acum, naționaliştii maghiari, scăpați de ocupația sovieto-comunistă şi intrați în noua perioadă a libertății şi democrației, s-au inflamat puternic şi au reluat lupta iredentistă. Condițiile istorice fiind schimbate, naționaliştii maghiari şi-au schimbat doar tactica, nu şi țelurile. Spre deosebire de trecut, când visau la Ungaria Mare, astăzi, nemaifiind realizabil acest vis, ei şi-au propus ca obiectiv maximal, înfăptuirea autonomiei teritoriale a comunităților lor din cadrul țărilor vecine. Cele mai mari comunități maghiare există în România (peste 1,62 milioane), în Slovacia (cca 600 mii), Serbia (cca 400 mii) şi Ucraina Subcarpatică (cca 170 mii). Deşi mai mici, asemenea comunități se află şi în Croația, Slovenia, Austria şi Cehia. Mai mari sau mai mici, comunitățile maghiare nu fac parte din popoarele autohtone ale acestor țări: slav şi român. Ele s-au aciuat în țările amintite după migrarea ungurilor în Europa.

- Ungurii au venit în Europa călare, ca popor migrator, războinic şi pus pe cuceriri, la sfârşitul secolului al IX-lea. Conduşi de Arpad (890-907), ei înfrâng statul morav şi se aşază în Panonia. Încercând o expansiune în vest, sunt înfrânți de germani pe râul Lech (955). Îşi reorientează

cuceririle spre sud şi est. În secolele XI-XIII, pun stăpânire pe Slovacia, Transilvania, Serbia, Croația şi Dalmația. Trecând, între timp, de la organizarea tribală la cea feudală, Ungaria devine o putere europeană, atingând un vârf pe timpul domniei Corvineştilor (Iancu de Hunedoara şi Matei Corvin) 1446-1490.

- Teritoriile cucerite au fost colonizate cu importante detaşamente de populație maghiară, folosite ca pârghii de dominație a puterii imperiale maghiare pe plan local. Aceste colonii au reprezentat nucleele istorice ale actualelor comunități maghiare din țările vecine Ungariei. Pornind de la această premisă, naționalismul maghiar se consideră îndreptățit să-şi asume **dreptul istoric şi de neam** şi să pretindă, în numele acestui drept, fie reunirea teritorială a comunităților maghiare la Ungaria ca patrie-mamă, fie autonomia teritorială a acestora, dacă unirea şi refacerea Ungariei Mari nu este posibilă. Aici îşi are originea naționalismul iredentist maghiar contemporan.

Dreptul istoric şi de neam are două laturi definitorii: teritorialitate şi populațională. Ele pot exista împreună sau separat, în funcție de condițiile istorice date.

Dreptul de neam, de pildă, exprimă complexul frăției bazat pe legătura de sânge şi pe comunitatea de limbă şi cultură. El poate exista şi fără componenta teritorialității, cum este cazul, de pildă, pentru Ungaria, a comunităților sale din țările vecine, pentru România, a comunităților româneşti tot din țările vecine etc. În virtutea dreptului de neam, țara-mamă este îndreptățită moral, inclusiv pe linia dreptului internațional, să poarte de grijă fiilor săi, nu numai a celor din țară, ci şi a celor din afara țării, unde există ca minorități naționale. Pe acestea din urmă ea le poate sprijini pentru a-şi menține entitatea etnică şi culturală, folosind diverse mijloace adecvate, fără să pretindă însă autonomia lor teritorială, fiindcă o asemenea acțiune ar duce la spargerea statelor naționale în care există.

În schimb, **dreptul istoric** implică întotdeauna latura teritorialității. El s-a impus fie prin forța dreptului, cum este cazul eliberărilor naționale ale unor țări de sub ocupația străină, fie prin dreptul forței, cum este cazul cuceririlor imperialiste. Dreptul istoric invocat de naționaliştii extremişti unguri s-a impus la timpul său nu prin forța internă a adevărului şi dreptății, adică nu prin forța dreptului, ci prin sabie şi gloanțe, adică prin dreptul forței, impus de lupta armată.

În cazul în speță, se mai adaugă două împrejurări tot istorice. Pe de o parte, este vorba de faptul că teritoriile cucerite inițial nu erau goale, cum afirmă unii ideologi ai naționalismului maghiar, folosindu-se în acest scop de susținerile false ale unor istorici austrieci şi germani, J.C. Engel (1770-1814) şi Robert Roesler (1840-1881). Ca urmare, populația maghiară colonizată pe aceste teritorii, care erau deja ocupate, nu poate pretinde ca drept istoric dreptul de prim venit şi prim ocupant. Pe de altă parte, ocuparea maghiară a teritoriilor cucerite inițial n-a fost permanentă, cunoscând secole de întreruperi, fapt care diluează şi mai mult pretențiile Ungariei naționaliste. Iată şi faptele, în acest sens:

- După Mohaci, 1526, Ungaria este ocupată de otomani şi austrieci. Otomanii ocupă jumătate din țară, o transformă în paşalâc turcesc şi o stăpânesc 173 de ani până la Pacea de la Karlowitz (1699), iar austriecii ocupă cealaltă jumătate, din nordul țării. Din 1699, învingându-i pe turci, Austria ocupă şi restul Ungariei pe care o ține sub dominația sa până în 1867. Ca urmare, Ungaria şi teritoriile cucerite de ea anterior au fost sub ocupația străină timp de 371 de ani.

- Între 1867 şi 1918, urmează o perioadă fastă pentru Ungaria şi naționalismul său, având ca premisă stimulatoare crearea statului imperialist dualist austro-ungar în 1867. Acum, naționalismul maghiar, în noua sa haină imperialistă, mai ales sub guvernările lui Andrassy şi Tisza, duc o puternică politică xenofobă şi de maghiarizare a populației slave şi româneşti, începând chiar cu schimbarea numelui. Metodele deznaționalizării folosite de maghiari par luate din arsenalul folosit de imperiul rus la rusificarea populației neruse. Asuprirea națională austro-maghiară sporeşte nemulțumirile națiunilor şi odată cu ele forțele independenței naționale, explodate în Primul Război Mondial.

- În 1918, mişcarea naționalistă maghiară intră într-un con de umbră în urma destrămării imperiului austro-ungar şi a formării noilor state naționale. Prin Tratatul de la Trianon (4 iunie 1920), Ungaria este obligată să restituie teritoriile, cucerite anterior cu forța, țărilor vecine de origine îndreptățite de dreptul istoric şi de neam. Au loc, astfel, o serie de uniri naționale: a) a teritoriilor româneşti: Transilvania, Banatul, Crişana şi Maramureşul cu România; b) a teritoriilor Slovaciei şi Ucrainei Subcarpatice cu Cehoslovacia şi c) a Croației, Sloveniei şi vestului Banatului cu Iugoslavia. Pe fondul acestor retrocedări, naționalismul maghiar, înfrânt şi umilit, acumulează profunde nemulțumiri şi hotărârea să le recupereze.

- În perioada 1939–1940, naționalismul maghiar recidivează puternic sub pulpana Germaniei hitleriste care, hotărând să anuleze tratatele de la Versailles, îşi răsplăteşte aliatul din războiul trecut, ca şi din cel din 1939-1945, pentru fidelitatea sa consecventă cu permisiunea de a rupe bucăți din teritoriile naționale ale României şi Slovaciei şi a le realipi la teritoriul său național. Pentru că Germania nazistă a fost învinsă, învins fiind şi aliatul său, Ungaria, teritoriile ocupate de aceasta au trebuit să se întoarcă în matca lor originală, adică în țările îndreptățite istoric. În întreaga perioadă 1945-1989, naționalismul maghiar şi-a continuat fierberea la foc mocnit, aşteptând apariția unui nou prilej de a scoate capul la lumină.

- Prilejul a apărut în urma evenimentelor din 1989, dar în condiții istorice cu totul noi, create de integrarea țărilor în UE şi în NATO şi de unele noi reglementări de drept internațional. Aceste noi condiții istorice îşi pun amprenta şi pe mişcarea naționalistă maghiară.

2.5.6.2. Reactivarea naționalismului maghiar după 1989

Naționalismul maghiar contemporan cunoaşte, după 1989, o mobilizare generală pe toate frontierele sale de acțiune: pe plan național, în Ungaria; pe

planul comunităţilor maghiare din ţările vecine; la nivelul diasporei ungare din alte ţări, mai ales a celui din SUA, Austria şi Germania; la nivelul organizaţiilor internaţionale – UE şi Consiliul Europei. Ţelurile iredentismului maghiar sunt aceleaşi, diferă doar formele şi mijloacele folosite în lupta pentru promovarea lor. Este evident că centrul de comandă al întregii mişcări se află în Ungaria, la Budapesta.

În Ungaria. Naţionalismul maghiar contemporan pare un fel de profesiune de credinţă generală, cu o largă prezenţă în mentalul individual şi colectiv al populaţiei. El este găzduit, de asemenea, chiar cu multă generozitate, de toate partidele politice ale ţării, inclusiv de cele mai mari cu vocaţie parlamentară: Partidul Socialist Ungar (MSZP), câştigătorul alegerilor electorale din 2002 şi din aprilie 2006; Alianţa Tinerilor Democraţi (FIDESZ), aflată la guvernare în anii 1998-2002; Forumul Democrat Maghiar (M.D.P.) şi Federaţia Democraţilor Liberi (SZDSZ). Toate au, în anumite cazuri, preocupări naţionaliste în ceea ce priveşte raporturile Ungariei cu comunităţile maghiare din ţările vecine. Între ele însă FIDESZ, condus de Victor Orban, fost premier între 1998-2002, se distinge prin naţionalism extremist de dreapta, cu puternice ingrediente xenofobe şi antisemite. Acelaşi extremism îl profesează şi un alt partid – Viaţa şi Dreptatea Ungariei, condus de Istvan Csurda.

Alături de partidele politice, există, de asemenea, o adevărată inflaţie de organizaţii civile cu sediul în Ungaria sau în străinătate, numite fundaţii, forumuri, mişcări, cercuri etc., care profesează naţionalismul iredentist maghiar. Le amintim, între acestea, pe cele mai active: Uniunea Mondială a Ungurilor şi Fundaţia Ungară a Drepturilor Omului, ambele cu sediul în SUA; Mişcarea pentru o Ungarie mai Bună; Cercurile Civice, Mişcarea Tineretului din cele 64 de Comitate ale Maghiarilor etc. Menţionăm că aproape toate aceste organizaţii civile, indiferent de sediul lor – Ungaria, SUA, Austria sau Germania –, au filiale la nivelul tuturor comunităţilor maghiare din ţările vecine Ungariei. Aceste comunităţi însă au şi ele organizaţii civile sau politice proprii, ca de pildă: uniuni democratice ale maghiarilor, consilii naţionale etc.

La toate aceste organizaţii se mai adaugă una cu caracter coordonator central: „Conferinţa Permanentă a Maghiarilor” de pe lângă guvernul de la Budapesta, care cuprinde reprezentanţii oficiali ai comunităţilor maghiare din ţările vecine Ungariei.

Ce vor, în fond, naţionaliştii unguri de emanaţie budapestană? Ei vor să realizeze un set complex de obiective – organizatorice, ideologice şi acţionale –,, toate fiind atent însoţite de un veritabil arsenal de argumente.

Primul obiectiv şi, totodată, cel mai important constă în atacarea **viabilităţii statului contemporan ca stat naţional suveran unitar şi indivizibil.** Iniţiind acest atac teoretico-practic, naţionaliştii de la Budapesta se sprijină pe următoarele argumente: a) că, astăzi, statele naţionale, participând la procesele de integrare şi globalizare, sunt nevoite să cedeze o parte din atributele lor

suverane, transferându-le asupra organismelor internaționale coordonatoare comune; b) că, prin acest transfer, statele contemporane, fiind mai puțin suverane, nu mai pot fi nici unitare şi nici indivizibile, şi c) în fine, că, în aceste condiții, statul național a devenit un concept depăşit de istorie.

Al doilea obiectiv constă în sprijinirea luptei pentru autonomie a comunităților maghiare din țările vecine Ungariei: România, Serbia, Slovacia şi Ucraina Subcarpatică. Ca argumente, descinse din drepturile omului, naționaliştii Budapestei încearcă să demonstreze legitimitatea istorică a acestui obiectiv, fundamentându-i realizarea pe trei niveluri succesive: a) autonomie culturală şi religioasă; b) autonomie administrativă prin autoguvernare şi, în fine, c) autonomia teritorială, corolarul întregului proces. În acelaşi timp, Budapesta şi-a sprijinit comunitatea din țările vecine să se organizeze pe plan național sub forma unor consilii care, împreună cu partidele politice, să coordoneze lupta pentru autonomie.

Al treilea obiectiv, de luptă în organismele internaționale, constă în demersul insistent al naționaliştilor maghiari în cadrul Uniunii Europene pentru includerea în Constituția acesteia a dreptului minorităților naționale din țările membre la autonomie şi autoguvernare.

În fine, **al patrulea obiectiv** constă în negarea Tratatului de la Trianon. Încheiat la 4 iunie 1920, Tratatul de Pace de la Trianon reprezintă unul dintre tratatele de pace ale sistemului de la Versailles, semnate de puterile Antantei şi țările aliate, între care şi România şi Ungaria. El reflectă, de fapt, starea creată în septembrie 1918 prin victoria Antantei asupra Germaniei şi Austro-Ungariei, Tratatul de la Trianon (Trianon este unul din palatele de la Versailles, unde s-a semnat tratatul) a consemnat destrămarea Imperiului Austro-Ungar şi formarea statelor naționale independente din spațiul acestuia. Cu acest prilej, s-au stabilit şi granițele Ungariei cu statele vecine, cărora a fost obligată să le restituie teritoriile pe care le ocupase înainte, teritorii în care au rămas şi importante comunități maghiare. Naționaliştii unguri resping Tratatul de la Trianon, fiindcă ar fi nedreptățit profund soarta Ungariei, obligând-o să piardă anumite teritorii cu populațiile aferente în favoarea țărilor vecine. Ca urmare, „Marea Ungarie" a devenit în urma acestui tratat „Mica Ungarie". Ei însă nu vor sau nu pot psihologic să recunoască faptul că, în realitate, Ungaria n-a pierdut nimic din teritoriile proprii, fiindcă a restituit ceea ce nu era al ei, adică ceea ce ocupase prin forță armată în perioada ei de expansiune imperialistă.

Dar, gândirea ideologică a naționalismului maghiar nu este lipsită de anumite contradicții interne, care subminează întreaga logică a construcției sale. Avem în vedere, de pildă, modul în care protagoniştii săi reflectă, în preocupările lor, teza că statul național reprezintă un concept depăşit de istorie din cauza cedării unor părți din suveranitatea sa națională în favoarea organismelor internaționale comune. Naționaliştii maghiari au luat în brațe această teză, folosind-o ca argument pentru a legitima autonomia minorităților naționale din

țările membre ale Uniunii Europene şi ale Consiliului Europei, cu adresă directă la autonomia teritorială a comunităților maghiare din țările vecine Ungariei. Prin demersul lor în aceste organisme europene, ei recunosc valabilitatea acestei teze pentru alte țări, dar n-o mai recunosc valabilă şi pentru Ungaria, aşa cum rezultă din tezele susținute de aceiaşi autori.

Reținem cu titlu ilustrativ, cazul lui Victor Orban. În platforma sa politică, cu care s-a prezentat la scrutinul electoral din 9-23 aprilie 2006, accentul este pus pe statul şi națiunea ungară. În acest context, principala teză prevedea o politică națională protecționistă a statului „pentru salvarea Ungariei de sub dominația corporațiilor străine". Pentru realizarea acestui obiectiv, el consideră necesară alegerea unui guvern pur sânge unguresc. „Ungaria – declara el – trebuie să aibă un guvern național, miniştri cu suflet ungar, pentru a deveni o țară unde nimeni nu este mai important decât cetățenii ungari"[1]. Caracterul naționalist populist al acestor teze este evident. Faptul însă nu scuteşte de observații că, aşa cum Orban doreşte salvarea țării de dominația străină, tot astfel şi țările vecine Ungariei, şi nu numai ele, nu pot agrea, chipurile în numele democrației şi al drepturilor omului, spargerea statelor naționale prin autonomia teritorială cerută de naționaliştii Budapestei.

O altă provocare la adresa vecinilor Ungariei o reprezintă „Operațiunea Duna" inițiată de V. Orban în perioada sa de şef al guvernului. La 18 iunie 1999, el a ordonat şefului serviciilor secrete maghiare (AVO) Laszlo Kover să declanşeze „Operațiunea Duna". **În prima sa parte**, aceasta prevedea delimitarea şi realizarea „Regiunii Ungare de Sud-Est", ca un capitol din gândirea lui Orban privind înfăptuirea unei noi „Ungarii Mari" după modelul federal al SUA. Conform hărții realizate de serviciile secrete, „Regiunea Ungară de Sud-Est" cuprindea Transilvania şi Voivodina. Aceasta, în prima fază. A doua fază, ulterioară, prevedea provinciile Felvideck din Slovacia şi din Ucraina Subcarpatică. Este important pentru a cunoaşte adevărata față a politicianului naționalist maghiar V. Orban să arătăm că întreaga regie a „Operațiunii Duna" avea loc în timp ce el negocia, în paralel, tratate de „bună vecinătate" cu țările vizate. **În a doua parte**, „Operațiunea Duna" prevedea un set de măsuri practice ca: restituirea averilor confiscate în perioada comunistă; echivalarea în Ungaria a diplomelor de studii obținute de maghiarii din țările vecine; acordarea dublei cetățenii a maghiarilor din țările vecine; crearea cadrului legal pentru obținerea de către maghiarii din țările vecine a autodeterminării interne şi recunoaşterea internațională a acestui demers.

Deşi „Operațiunea Duna" era un proiect elaborat de serviciile secrete de la Budapesta, ideile sale n-au rămas deloc secrete. Ele au fost împărtăşite maghiarilor din țările vecine participante la reuniunile organizate în acest scop din stațiunile ungare Fonyed şi Balaton din 26 şi respectiv 28 iunie 1989. Este

[1] DE, *Ungaria alege între Orban şi Gyuresany*, Ziua, 8 aprilie 2006.

interesant să subliniem faptul că, după discutarea cadrului legal de realizare a proiectului „Duna”, s-a făcut precizarea că, dacă statele vecine: România, Serbia, Slovacia şi Ucraina refuză să recunoască revendicările minorităților maghiare, Budapesta ar putea cere intervenția, inclusiv armată, a comunității internaționale[1]. În fața unei asemenea gândiri, avem motive să apreciem că, în cazul naționalistului radical Victor Orban, ura pătimaşă a sugrumat cu totul orice urmă de raționalitate.

2.5.6.3. Naționalismul maghiar din România

Antiromânismul – orientare prioritară a iredentismului maghiar

Iredentismul maghiar are dintotdeauna un caracter primordial antiromânesc. Aşezând România în centrul gândirii şi acțiunii lor, revizioniştii maghiari din Ungaria şi România pornesc de la două argumente:

a) importanța Transilvaniei pentru Ungaria şi
b) mărimea comunității maghiare din România.

a) Importanța Transilvaniei

Iredentiştii concep Transilvania ca pe un „spațiu vital” pentru Ungaria. Ei nu au uitat că, în trecut, Transilvania reprezenta perla cea mai de preț pe coroana regală a Ungariei Mari. Dominați de nostalgie, ei cred că şi astăzi s-ar putea reveni la acest trecut glorios. Un vis! Un vis pe care-l nutresc chiar personalitățile cu cele mai înalte demnități şi responsabilități în conducerea țării. De pildă, pentru Victor Orban, preşedinte al FIDESZ şi fost preşedinte al guvernului (1998-2002), „Transilvania reprezintă parte a spațiului vital al Ungariei în Bazinul Carpatic”. Aprecierea unui spațiu geografic ca fiind vital pentru o țară, pe care însă nu-l are, cuprinde în sine implicit şi îndemnul de a-l cuceri. Se ştie că tot de la nevoia de spațiu vital pentru Germania a pornit şi Hitler cruciada lui de cuceriri europene, încălcând orgolios tratatele internaționale de la Versailles. Ultranaționalistul Orban pare mai modest, se mulțumeşte doar cu spațiul Transilvaniei fără să țină seama că acest spațiu numit Transilvania este însăşi România prezentă aici înainte de apariția Ungariei pe harta Europei. O veritabilă doctrină însă a ultranaționalismului maghiar contemporan ne-o oferă fostul preşedinte al Ungariei în perioada 1993-2000, Arpad Göncs. Îi spunem doctrină, pentru că invocă mai multe principii şi mijloace de luptă pentru realizarea lor: dreptul istoric şi de proprietate al Ungariei asupra Transilvaniei, disponibilitatea ungurilor de a folosi arma pentru realizarea acestui drept etc.

Iată părerile sale concrete:

- „Națiunea ungară, ca un singur om, ține la dreptul său de proprietate asupra întregului Ardeal. Nu va exista nicio generație ungară care să fie dispusă să renunțe la acest sfânt drept istoric”.

[1] LI, *Operațiunea „Duna”, Dosarele ultrasecrete*, Ziua, 18 februarie 2006.

- „Națiunea ungară este gata să ia arma în mână, în orice clipă, pentru a-şi exercita acest drept, sacrificându-şi până şi viața în această luptă”.
- „Fără Transilvania nu există stat ungar, nici misiune maghiară realizabilă, nici viață maghiară”[1].

Cu o retorică în stilul marilor eroi naționali, gândirea ex-preşedintelui Arpad Göncs excede prin agresivitate, având totodată şi un pronunțat caracter de jurământ revanşard şi belicos pentru posteritate. Analiza ideilor sale ne arată, **în primul rând,** că Budapesta neagă tratatele internaționale de pace de la Trianon (1920) şi de la Paris (1947), semnate şi de Ungaria, tratate care consacră apartenența Transilvaniei la România, ca țară de origine.

În al doilea rând, Budapesta invocă în mod fals dreptul istoric al Ungariei asupra „întregului Ardeal, neglijând intenționat faptul că Ardealul a fost cucerit prin forța armelor şi că, în momentul cuceririi, el nu era gol, ci avea deja o populație autohtonă românească, prezentă aici dintotdeauna. Mai mult decât atât, Transilvania reprezintă însuşi leagănul României şi românilor. Or, se ştie, din dreptul internațional, că dreptul istoric asupra unui teritoriu îl are populația autohtonă, nu cea alogenă adusă de invadatori. În lumina acestui drept istoric era normal ca Transilvania să revină la patria ei, România.

În fine, **în al treilea rând,** rezultă că toată agitata preocupare a naționaliştilor ungari pentru autonomia etnică a comunității maghiare din România, chiar atunci când declară că vor această autonomie respectând legile țării, reprezintă, de fapt, o demagogie diplomatică, menită să ascundă adevăratele țeluri: întâi desprinderea Transilvania de România şi apoi unirea cu Ungaria. Cam acesta este visul naționaliştilor maghiari în legătură cu Transilvania.

b) Mărimea comunității maghiare transilvănene

Multă monedă au bătut iredentiştii maghiari pe seama mărimii comunității lor din Transilvania, considerând-o cea mai numeroasă şi mai omogenă minoritate națională europeană. Pornind de la această premisă ei ridică problema autonomiei sale la toate forurile internaționale euroatlantice – Consiliul Europei, Uniunea Europeană şi NATO, cerând de fiecare dată şi cu o zgomotoasă insistență condiționarea primirii României în aceste foruri de rezolvarea problemei autonomiei comunității maghiare. Importanța problemei, ridicată de iredentişti la rang de problemă europeană, ne obligă să apelăm la datele ei concrete. Ne referim mai întâi la mărime şi apoi la omogenitate.

Comunitatea maghiară din România însumează astăzi cca 1,62 milioane de persoane, reprezentând cca 7% din populația țării. Este, într-adevăr, o minoritate relativ mare, dar în nici un caz ea nu este cea mai mare din Europa, cum le place iredentiştilor s-o prezinte pe la înalte porți europene. Iată şi câteva exemple din actualele realități europene. De pildă, comunitatea germană din

---

[1] Ziua, *Dosarele ultrasecrete*, 18 februarie 2006.

Polonia, trăitoare în Pomerania, Prusia Orientală, Silezia şi Danzig, depăşeşte două milioane şi nu are nici o şcoală în limba maternă[1].

Cam de aceeaşi dimensiune este şi comunitatea poloneză din teritoriile estice ale țării ocupate de Rusia sovietică în 1939, aflată acum în Belarusia şi Ucraina. Nici ea nu are şcoli în poloneză. Comunitatea albaneză din Serbia, concentrată masiv în Cosovo, este formată tot din două milioane.

România are în afara granițelor sale o comunitate şi mai mare. Numai cea din teritoriile ocupate de Rusia țaristă şi apoi sovietică – Basarabia, Bucovina de Nord şi Ținutul Herța – reprezintă peste patru milioane de români, fiind, practic, de două ori şi jumătate mai mare ca minoritatea ungară din România. În plus, toate aceste provincii fac parte integrantă din trupul României, populația lor fiind autohtonă, nu alogenă, adusă de invadatori. Dacă adăugăm la aceste date şi populația românească aflată între Nistru şi Bug, de peste un milion, şi cea risipită în toate țările balcanice, comunitatea românească din vecinătatea apropiată a României depăşeşte bine opt milioane de persoane.

Aşadar, față de exemplele citate – şi ele nu sunt singurele – minoritatea maghiară din Transilvania nu este deloc cea mai mare din Europa. De ce totuşi iredentiştii maghiari bat atâta monedă în legătură cu mărimea ei, prezentând-o nu numai ca cea mai mare, dar şi ca cea mai omogenă minoritate națională din Europa? Exagerarea lor nu este întâmplătoare. Firele dedesubturilor sale duc la Conferința de la Yalta din 1945, care a stabilit frontierele în Europa Centrală, adoptate apoi de Tratatul de Pace de la Paris din 1947, semnat şi de Ungaria. În aceste condiții, Budapesta, nemaiputând pretinde oficial schimbarea granițelor, devenite „acum un *tabu* de drept internațional respectat de toate marile puteri”[2], ridică problema autonomiei minorității sale din Transilvania, speculând de fapt o „*portiță* a acordurilor de la Yalta, care lasă deschisă posibilitatea unei schimbări teritoriale. Când? Atunci când un popor absolut majoritar pe un teritoriu care îi aparține doreşte să iasă din cadrul unui stat pentru a crea un stat independent propriu”[3]. În viziunea acestei *portițe* se încadrau unele popoare – cel slovac existent în cadrul Cehoslovaciei, cele slave din cadrul Iugoslaviei, cele slave şi neslave din cadrul URSS -, care, după 1989, şi-au creat state proprii pe pământurile lor. Iredentiştii maghiari au preluat această prevedere ca principiu de drept internațional, grăbindu-se să o aplice şi în cazul minorității lor din Transilvania, la adăpostul motivației că ar fi cea mai mare şi mai omogenă din Europa. Numai că situațiile nu sunt similare: minoritatea națională din Transilvania nu este echivalentă cu poporul slovac, croat, sloven etc.

La fel se pune problema şi cu celelalte minorități naționale maghiare din celelalte țări vecine Ungariei. În tot acest demers, singurul rezultat concret ob-

---

[1] Grigore Nedei, *Iredentismul maghiar, boală fără leac,* 1977, p. 204.
[2] *Op. cit.,* p.129.
[3] *Op. cit.*

ţinut de iredentiştii unguri constă în relansarea conflictului româno-maghiar, alimentat continuu de poziţia lor făţiş antiromânescă, manifestată ori de câte ori au avut prilejul s-o facă, iar dacă n-au avut o asemenea ocazie şi-au creat-o anume. Este adevărat că minoritatea naţională maghiară din Transilvania nu este cea mai mare din Europa, dar este, în schimb, cea mai mare dintre toate comunităţile maghiare din ţările vecine Ungariei. Astăzi, aşa cum s-a arătat anterior, ea contează pe un număr de 1,624 milioane de persoane faţă de 600.000 în Slovacia, 400.000 în Serbia şi 170.000 în Ucraina Subcarpatică. Sub aspectul evoluţiei, dinamica ei cunoaşte o curbă sinuoasă: în 1930, la 10 ani de la semnarea Tratatului de la Trianon (1920), timp în care o serie de maghiari, mai ales dintre cei mai înstăriţi şi foşti funcţionari publici, s-au repatriat în Ungaria, existau în România 1.353.276 de unguri şi secui, locuind mai ales în Transilvania şi Banat, alături de populaţia românească majoritară.

Un alt recensământ, din ianuarie 1977, indica o creştere a acestei minorităţi la 1.705.820 de persoane. După 1989, odată cu eliberarea ţărilor din strânsorile restrictive sovieto-comuniste şi păşirea într-o nouă perioadă, a libertăţii şi democraţiei, au avut loc masive emigrări în străinătate.

Curentul a cuprins şi minoritatea maghiară. În urma emigrărilor în Ungaria, şi în alte ţări, maghiarimea românească şi-a redus efectivul la 1.624.259 locuitori (după recensământul din anul 1992). Cu certitudine, tendinţa diminuării ei a continuat şi după aceea. Cu toate acestea, comunitatea maghiară din România rămâne totuşi cea mai mare atât între celelalte comunităţi de aceeaşi etnie din afara Ungariei, cât şi între cele 20 de minorităţi naţionale trăitoare în România.

În schimb, cu totul alţii sunt termenii evoluţiei comunităţii româneşti din Ungaria, evoluţie care se caracterizează printr-o asimilare forţată. Tendinţa este similară cu cea practicată de Rusia imperială ţaristă şi sovietică pe teritoriile cucerite. Un recensământ făcut de guvernul ungar în 1870 constată, în limbajul său cifric, că în Ungaria propriu-zisă, adică în frontierele actuale şi Transilvania, trăia o populaţie românească formată din 2.470.068 persoane[1], din care: în Ungaria 1.262.206 persoane, şi în Transilvania 1.207.862 persoane. Este realmente un fapt uimitor pentru noi cei de astăzi să aflăm că, în anul 1870, în Ungaria trăia o populaţie românească mai numeroasă decât aceea din Transilvania. Este de presupus că ea era mai numeroasă chiar şi decât populaţia maghiară ca atare, dacă ţinem seama că aceasta reprezenta atunci cu puţin peste o treime din întreaga populaţie a regatului Ungariei[2].

Unde trăia populaţia română din Ungaria? Trăia masiv în câmpia din stânga Tisei dinspre Munţii Apuseni, unde forma majoritatea populaţiei din acest spaţiu. Aflăm despre acest fapt chiar din relatările marelui nostru poet

---

[1] *Op. cit.*, p. 129.
[2] *Istoria României,* vol. IV, Editura Academiei Republicii Populare Române, 1964, p. 643.

Eminescu care, încă din prima sa tinereţe, bătând pământul românesc în lung şi în lat, a ajuns şi la românii dintre Tisa şi Apuseni. „Întâmplarea a făcut – mărturisea el – ca din copilărie încă să cunosc poporul român, din apele Nistrului, începând, în cruciş şi curmeziş, până-n Tisa şi Dunăre”[1]. Tocmai acestui fapt datorează el inspiraţia vestitelor sale versuri din debutul poeziei Doina: „De la Nistru, pân-la Tisa/Tot românul plânsu-mi-sa”.

Supusă unui pronunţat şi îndelungat proces de maghiarizare forţată, prin „metode de stat”, după 48 de ani, în 1918, comunitatea românească din Ungaria se redusese la 300.000 de oameni. După unirea Transilvaniei cu România, aceeaşi populaţie s-a redus la 120.000 în 1920[2] şi la 18.000 în 1989. Astăzi nu mai sunt decât 10.000 de români[3], din care doar jumătate mai ştiu ceva româneşte, şi anume cei mai în vârstă. Asimilarea forţată a dat rezultate: ea a ajuns, practic, la punctul său final. De altfel, după cum constată specialiştii, astăzi, în Ungaria, ţară care se autoproclamă model european de toleranţă interetnică, minorităţile naţionale, cu excepţia ţiganilor, există doar pe hârtie, căci în realitate ele nu mai există, „modelul maghiar” devenind astfel un veritabil cimitir al naţionalităţilor minoritare[4]. Rezultă că, în 135 de ani, au dispărut din Ungaria peste 1,2 milioane români. În lumina acestui fapt, „modelul maghiar” autoapreciat de ideologii iredentiştilor drept un model de toleranţă, este de fapt unul de intoleranţă, de eliminare a minorităţilor naţionale, mai ales prin maghiarizare forţată. Nu greşim dacă îl calificăm drept un model de genocid!

Drepturi da, nu şi obligaţii

Comunitatea maghiară din România are asigurată întreaga paletă de drepturi pentru minorităţile naţionale prevăzute de Consiliul Europei şi Uniunea Europeană. Practic, ea are drepturi egale cu naţiunea majoritară, dar din păcate nu-şi asumă aceeaşi egalitate şi pe planul obligaţiilor faţă de statul şi ţara în care trăiesc. Între aceste drepturi amintim:

- existenţa instituţiilor de învăţământ în limba maternă, începând cu cele preşcolare şi şcolare şi continuând cu cele liceale şi universitare. La nivel universitar, există la ora actuală 16 facultăţi şi 52 de specializări cu predare în limba maghiară[5];
- libertatea exercitării cultului religios în limba maternă, cu biserici şi preoţi proprii;
- conservarea şi dezvoltarea culturii proprii, editând cărţi, reviste, ziare şi manuale şcolare în limba maternă, precum şi emisiuni de radio şi televiziune, teatre, cinematografe şi case de cultură proprii;

[1] Grigore Nedei, *Op. cit.,* p.132.
[2] George Damian, *Negarea Trianonului*, Ziua, 11 martie 2006.
[3] Luca Iliescu, *Toleranţă à la hongrois,* Ziua, Dosarele ultrasecrete, 18 februarie 2006.
[4] *Op. cit.*
[5] Andrei Marga, *Universitatea „Babeş-Bolyai”: de la falsificări la realitate*, Ziua, 30 mai 2006.

- apărarea de orice tendință de persecuții xenofobe, religioase, civice etc.;
- libertatea de organizare civică şi politică, de a-şi alege conducătorii pe cale democratică şi de a participa la viața publică a țării, inclusiv la organele puterii de stat: parlament, executiv şi justiție. În ciclul electoral 2004-2008, UDMR este partid parlamentar şi guvernamental cu responsabilități până la vicepreşedinte de guvern;
- libertatea întrunirilor culturale periodice de genul taberelor de vară ale tineretului maghiar român cu participarea unor personalități culturale şi politice maghiare din România şi din afara României, adică din Ungaria şi din alte țări;
- adoptarea legii statutului minorităților naționale.

Dacă aruncăm acum o privire în ograda Ungariei, la legea maghiară a minorităților, adoptată în 1993 cu atâta zgomot european, constatăm că prezența unor concepte zise moderne, ca de pildă „autoadministrarea", „autoguvernarea naționalităților", „statul multinațional", sunt astfel ticluite a se realiza, încât, practic, devin nişte parodii, praf aruncat în ochii opiniei publice europene. De ce? Pentru că, de pildă, la conducerea „autoadministrării" poate ajunge, în principiu, oricine, dar practic, şansele le au doar maghiarii. Aşa se face că ei sunt la conducerea „autoadministrărilor" ale țiganilor, ale românilor sau ale germanilor.

Legea maghiară prevede reprezentarea directă a minorităților în parlament dar, în realitate, nici după 12 ani de la adoptarea ei, minoritățile nu participă direct, ci numai printr-un partid politic maghiar, fiindcă partidul politic pe bază etnică este interzis. Cât priveşte adoptarea conceptului de „stat multinațional" sau „multicultural", acesta se referă, de fapt, deşi nemărturisit, nu la statul ungar, ci la cele ale țărilor vecine, fiind folosit de naționaliştii maghiari ca argument teoretic pentru a convinge aceste țări să se „modernizeze", renunțând la prevederea din Constituție despre „statul național suveran unitar şi indivizibil". Se pare că atributele de „unitar şi indivizibil" le displac cel mai mult, fiindcă orice demers de „autonomie teritorială" este lovit de neconstituționalitate.

În fine, în problema folosirii limbii minorităților naționale, legea maghiară amintită este atât de generoasă încât, la liceul românesc din Gyula, doar două materii se predau în limba română, restul în limba ungară. În schimb, în România, când legea a prevăzut ca în liceele maghiare să se predea doar două materii în limba română, ca tinerii maghiari să cunoască limba țării în care trăiesc, UDMR, prin preşedintele său, a protestat energic, acuzând discriminarea etnică[1].

Dacă la capitolul „drepturi", comunitatea maghiară din România manifestă o vrednicie demnă de invidiat pentru a le obține şi folosi deplin, în schimb, cu totul altfel se comportă la capitolul „obligații" față de țara şi statul în care trăieşte şi de care aparține civic. În acest domeniu ea pare amnezică. Pare, dar nu este, fiindcă,

---

[1] (L.I.), *Legea maghiară a minorităților*, Ziua, Dosarele ultrasecrete, 18 februarie 2006.

şi în acest domeniu, reprezentanţii ei din ţară, din Ungaria sau din străinătate, sunt mereu pe baricadă, dar într-un sens invers acestor obligaţii, anume, printr-o continuă propagandă de discreditare a imaginii României în faţa opiniei publice europene şi mondiale. Obiectivele acestei propagande antiromâneşti şi mijloacele de luptă prevăzute pentru realizarea lor au un numitor comun: autonomia teritorială a comunităţii maghiare din Transilvania, cu variante extremiste care merg până la desprinderea acesteia din trupul naţional al României.

În caseta care urmează redăm principalele idei ale autonomiei maghiarilor din România expuse de principalii factori de răspundere ai maghiarimii din Ungaria şi România.

Obiective ale iredentismului maghiar contemporan, privind Transilvania

1. Arpad Göncs, preşedintele Ungariei (1993-2000):
„Naţiunea ungară, ca un singur om, ţine de dreptul său de proprietate asupra întregului Ardeal. Nu va exista nici o generaţie ungară care să fie dispusă să renunţe la acest sfânt drept istoric. Naţiunea ungară este gata să ia arma în mâini, în orice clipă, pentru a-şi exercita acest drept, sacrificându-şi până şi viaţa în această luptă. Fără Transilvania nu există statul ungar, nici misiunea maghiară realizabilă, nici viaţă maghiară”[1].

2. Gyula Horn, ex-ministru de externe şi prim-ministru al Ungariei (1994-1998):
„Statul naţional omogen este un fenomen perimat, anacronic, pentru că face abstracţie de minorităţile naţionale existente în ţările respective. În toate ţările, drepturile minorităţilor se leagă, într-un fel, de problema frontierelor şi tocmai aspiraţiile pentru statul naţional sunt acelea din cauza cărora se pune problema frontierelor”[2].

3. Victor Orban, preşedintele FIDESZ, ex-premier al Ungariei (1998-2002):
„Transilvania este parte a spaţiului vital al Ungariei în bazinul carpatic”.
„Autonomia teritorială este o prioritate pentru comunitatea maghiară din Transilvania şi politicienii maghiari de aici trebuie să vină cu proiecte clare”[3].

4. Kover Laszlo, vicepreşedintele FIDESZ şi fost şef al serviciilor secrete maghiare (1998-2002):
„Noi am luptat cu arme constituţionale, dar cei care au luptat cu arma în mână au ajuns la ţelul lor într-un timp mai scurt”[4].

5. Yeszenszky Geza, fost ministru de externe şi ambasador al Ungariei în SUA (2000):
„Reprezint la Washington nu numai interesele Ungariei, ci pe ale tuturor maghiarilor”. Întrebat la un interviu ce transmite cititorilor mureşeni, a răspuns: „Ceea ce le-a urat Cromwell luptătorilor din războiul civil: încredeţi-vă în Dumnezeu, dar păstraţi praful de puşcă uscat!”[5]

6. Laszlo Tökes, episcop reformat, fost preşedinte de onoare UDMR, preşedinte al Consiliului Naţional al Maghiarilor din Transilvania (CNMT):
„Nu sunt pesimist şi nu vreau să vă demoralizez, dar modificarea hotarului este singura alternativă a noastră, corecţia Trianonului este responsabilitatea pe care ne-am asumat-o şi membrii CNMT trebuie să şi-o asume”[6].

7. Szilagy Zsolt, parlamentar UDMR:
„Dacă pentru unii solicitarea autonomiei teritoriale este o idee radicală, pentru alţii ea este prea puţin”[7].

8. Laszlo Toroczkai, jurnalist, liderul „Mişcarea Tineretului: cele 64 de Comitate Istorice ale Ungariei":   *„Cu aceşti români, slovaci şi ucraineni şovini trebuie să luptăm".*
Surse: *x x x Budapesta nu renunță la visul Ungariei Mari*, Ziua, 18.02.2006; **Gyula Horn**, *Statul național este un fenomen perimat*, Curierul Național, 14.08.1995; (**D.E.**), *Victor Orban a încercat să şantajeze România*, Ziua, 25.07.2005; **Călina Bercean**, *Membrii Consiliului Național al Maghiarilor din Transilvania*, Adevărul, 15.12.2003; **Silviu Achim**, *Fostul ministru de externe al Ungariei...",* Adevărul, 21.09.2006; *Idem 4*; **Violeta Fotache, Ion M. Ioniță**, *Infracțiuni contra ordinii constituționale, Parchetul General a început cercetările în cazul aşa-zisului Consiliu Național al Secuilor*, Adevărul, 8.09.2003; **Luca Iliescu**, *Jurnalistul Laszlo Toroczkai, persona non grata în România*, Ziua, 17.09.2005.

Autorii citați mai sus nu sunt persoane oarecare. Dimpotrivă, fac parte din elita politică şi intelectuală a ungurilor, personalități cu multe responsabilități în conducerea Ungariei din perioada post-comunistă. Tezele pe care le susțin în legătură cu comunitatea maghiară din România îi situează nu numai în rândul naționaliştilor extremişti de dreapta, ci, pe unii din ei, şi în categoria instigatorilor la război pentru desprinderea Transilvaniei de România şi alipirea ei la Ungaria. Când însuşi preşedintele Ungariei declara că „națiunea ungară e gata să ia arma în mână pentru a recupera întregul Ardeal", el este clar un instigator la război. La fel sunt şi conducătorii guvernamentali când invocă „să păstreze praful de puşcă uscat" sau „cu arma în mână se rezolvă problema Transilvaniei mai repede decât luptând cu arma constituției". Este clar că o asemenea apreciere, departe de a fi o figură de stil, reprezintă, potențial, o incitare la folosirea forței, demers care ascultă nu de rațiune, ci de ură pătimaşă împotriva României şi a românilor. Numai prin această prismă, a urii ancestrale, se pot explica strădaniile, fățişe sau oculte, ale naționaliştilor maghiari de a pune piedici ori de câte ori România se află în fața unor momente hotărâtoare pentru viitorul său. Exemplele fiind numeroase, ne vom opri doar la trei din ele, mai importante.

Primul caz este recomandarea 1201 a Consiliului Europei, din 1993. În acel an România urma să fie admisă ca membru al acestui Consiliu, se punea problema, de asemenea, să primească din partea SUA clauza națiunii celei mai favorizate. În aceste condiții, lobyul maghiar antiromânesc a inventat recomandarea 1201 care prevedea autonomia pe criterii etnice şi drepturile colective ale minorităților naționale europene. Lobyul maghiar antiromânesc a reuşit să convingă Consiliul Europei pentru a-şi însuşi această recomandare şi a o impune României drept condiție obligatorie a primirii sale ca membru al său. Pentru a nu risca ratarea acestei aderări, România a acceptat-o, cu gândul că, fiind doar o recomandare nu este obligatorie politic. Prezența ei însă va deveni o sursă continuă de conflict, fiindcă dădea dreptul Budapestei să intervină în treburile interne ale țării sub pretextul apărării drepturilor comunității maghiare.

Al doilea caz este cel al încheierii Tratatului de bază România-Ungaria. Sperând să fie primite în NATO, la summitul din 1997 de la Madrid, ele trebuiau să încheie, în prealabil, tratatele de bază cu țările vecine, prevăzând în ele, în mod expres, că renunță la pretențiile teritoriale față de acestea. Din dorința de a nu rata primirea în NATO, ele semnează aceste tratate: România cu Ucraina şi Ungaria cu Slovacia şi Ucraina. Tratatul dintre România şi Ungaria însă întâmpina mari dificultăți, din cauza opoziției maghiare de la Budapesta, care nu dorea să renunțe la pretenția teritorială asupra Transilvaniei. După lungi şi anevoioase tratative, Budapesta este, în sfârşit, de acord să renunțe la pretenția teritorială cu condiția ca România să fie de acord cu includerea în tratat a recomandării Consiliului Europei 1201. România acceptă trocul şi semnează Tratatul cu Ungaria în 1996. Acceptând această recomandare, în numele căreia Budapesta putea interveni în treburile interne ale României oricând constata că nu se respectă drepturile fundamentale ale comunității maghiare din Transilvania, România şi-a băgat inconştient şarpele în grădină, ale cărui muşcături avea să le resimtă ulterior cu ocazia primirii atât în NATO, cât şi în UE.

Al treilea caz, cel mai grav şi mai înverşunat, îl reprezintă acțiunile obstrucționiste ale lobyului maghiar antiromânesc față de primirea României în UE. Vârful de lance al acestui loby îl constituie FIDESZ, prin preşedintele său Victor Orban, ca şi prin parlamentarii său budapestani şi europarlamentari.

Iată şi faptele:

⇒ **În Parlamentul de la Budapesta,** 60 de parlamentari FIDESZ au refuzat să participe la votul de ratificare a Tratatului de aderare a României la UE, ei ieşind din sală înainte de vot (septembrie 2005). Legea privind ratificarea tratatului a fost adoptată totuşi prin participarea la vot a parlamentarilor socialişti, liberali-democrați şi conservatori (257 voturi pentru , 6 contra şi o abținere, din 386 de parlamentari)[1]. Anterior, în iulie acelaşi an, Victor Orban, care nu are somn până nu vede Transilvania ruptă de România, participând, la Washington, la reuniunea liderilor de partide din cadrul Uniunii Internaționale a Democraților, n-a scăpat prilejul să arate că Ungaria este un „partener de nădejde al SUA, înconjurat de țări uneori nesigure şi instabile, cum ar fi Ucraina, România şi Serbia”[2].

⇒ **În Parlamentul European şi Comisia Europeană de la Bruxelles.** Un veritabil asalt maghiar antiromânesc a avut loc în cele două organisme ale UE înainte de adoptarea raportului, la 16 mai 2006, privind aderarea României în UE la 1 ianuarie 2007. Asaltul a venit pe două căi: printr-un memoriu al unei fun-

---

[1] (DG), *Victor Orban şi FIDESZ au boicotat aderarea României la UE*, Ziua, 9 septembrie 2005.
[2] Idem.

dații maghiare antiromâneşti din SUA şi apoi, printr-o scrisoare prezentată de un grup de europarlamentari maghiari FIDESZ.

Memoriul, prezentat de europarlamentarii maghiari Kinga Gal lui Olli Rehn, comisarul pentru extindere a UE, în numele „Fundației Maghiare pentru Drepturile Omului" (Hungarian Human Rights Foundation), cu sediul în SUA, susținea că România nu ar respecta drepturile minorității maghiare. El cerea Comisiei Europene să intervină cu presiuni asupra României pentru: a) adoptarea legii privind statutul minorităților naționale); b) modificarea legislației electorale; c) acordarea autonomiei pe baze etnice maghiarilor şi d) înființarea unei universități de stat în limba maghiară. Menționăm că, anterior, aceeaşi fundație a fost foarte activă în SUA, inclusiv în Congresul american, în perioada discutării primirii României în NATO, încercând să obstrucționeze această primire. Memoriul cerea activarea clauzei de salvgardare – adică amânarea primirii României în UE – ca presiune pentru adoptarea legii minorităților naționale, aflată în dezbaterea Parlamentului de la Bucureşti. Răspunzând acuzelor din acest memoriu, Olli Rehn, cunoscător al situației chiar la fața locului, a arătat că în România are probleme minoritatea romă nu cea maghiară[1]. Iar Pierre Moscovici, raportorul pentru România în Parlamentul European, reacționând vehement față de acuzațiile făcute de Kinga Gal, a spus că Franța n-ar putea fi membră a UE dacă ar fi apreciată după criteriile prezentate în memoriul amintit. Maghiarii însă continuă lupta.

Scrisoarea celor 15 europarlamentari maghiari, inițiată de Gyorgy Schopflin, membru al FIDESZ şi prezentată Comisiei Europene, reproşează comisarului Olli Rehn că, în abordarea candidaturii României, nu ține seama de situația minorității maghiare, tulburată de nerespectarea drepturilor sale etnice. Scrisoarea reia, de fapt, acuzele din memoriu: „eşecul României în adoptarea legii minorităților"; „neasigurarea de către statul român a facilităților pentru învățământul superior în limba maghiară"; „discriminările din legea electorală"; lipsa „principiului subsidiarității şi autonomiei culturale"; „nerespectarea legii privind restituirea proprietăților aparținând bisericii romano-catolice şi greco-catolice". Ca şi memoriul, scrisoarea celor 15 europarlamentari iese din aceeaşi matrice de gândire ideologică antiromânească a naționaliştilor şi ultranaționaliştilor maghiari. Dincolo de formulările mai mult sau mai puțin diplomatice, revendicările lor țintesc în final autonomia teritorială a minorității maghiare din Transilvania.

Comunitatea maghiară din România. Din aceeaşi sursă ideologică antiromânească se inspiră şi liderii comunității maghiare din România. Indiferent de formațiunea civică sau politica de care aparține – Uniunea Democratică a Maghiarilor din România (UDMR), Consiliul Național al Maghiarilor din Transil-

---

[1] (D.E.), *Olli Rehn a ignorat atacul maghiar*, Ziua, 5 aprilie 2006.

vania (CNMT), Consiliul Național al Secuilor (CNS) şi organizațiile de tineret – țelul lor este acelaşi: autonomia totală, pe criterii etnice.

Uniunea Democrată a Maghiarilor din România, formațiune politică recunoscută legal ca reprezentantă a comunității maghiare din România, participă la guvernarea țării cu reprezentanții lor în organele puterii de stat locale şi centrale. Participă în Parlamentul României cu 39 de parlamentari (27 deputați şi 12 senatori) şi, de asemenea, în guvernul țării cu un vicepreşedinte şi câțiva miniştri. UDMR are prevăzut în statutul său autonomia comunității maghiare pe trei niveluri: a) universitate maghiară; b) folosirea limbii maghiare în administrația publică şi justiție şi c) extinderea învățământului în limba maternă. UDMR este criticat de radicalii maghiari de dreapta, în frunte cu Laszlo Tökes, că ar fi trădat cauza maghiarimii, privind autonomia teritorială.

Cele două Consilii – Consiliul Național al Maghiarilor din Transilvania şi Consiliul Național al Secuilor –, încropite în 1993, se află sub influența radicalilor maghiari, de genul episcopului reformat Laszlo Tökes. Țelul lor este comun, chiar dacă uneori formulările diferă ca nuanță. Unele obiective sunt generale pentru întreaga minoritate maghiară. Altele însă sunt specifice ținutului secuiesc.

Iată cum văd secuii să-şi realizeze aceste obiective: înființarea unui parlament şi a unui guvern, pe criterii etnice; folosirea limbii materne în administrația locală şi în justiție; organizarea celor trei județe – Covasna, Harghita şi Mureş – într-o regiune autonomă, cu poliție şi preşedinte, acesta urmând a reprezenta enclava în raporturile sale cu restul României şi cu restul lumii; limba oficială în această regiune autonomă să fie maghiara. Ei cer, de asemenea, ca organul lor de conducere – Consiliul – să fie recunoscut pe picior de egalitate cu UDMR atât în România, cât şi în Ungaria şi ca UE să includă printre criteriile sale de aderare a României şi un capitol separat privind respectarea drepturilor de autoguvernare şi auto-administrare a minorităților naționale”.

Taberele de vară ale ținutului maghiar din România, în loc să fie o veritabilă şcoală de cultură maghiară şi de bună conviețuire în cadrul țării în care trăiesc, devin deseori o problemă de antiromânism. Organizate ca expresie a folosirii dreptului constituțional privind libertatea de întrunire şi de opinie a tuturor cetățenilor țării, aceste tabere sunt frecventate şi de cei mai înrăiți ultranaționalişti maghiari din România, Ungaria şi din alte țări. De pildă, Victor Orban, fost premier maghiar, aflându-se la Băile Tuşnad şi fără a ține seama că se află totuşi în România, a declarat că a încercat să condiționeze aderarea României la UE de acordarea autonomiei teritoriale pentru maghiarii din Transilvania, dar coaliția guvernamentală de la Budapesta (formată din socialişti şi liberal-democrați) a respins propunerea sa. Ideea este respinsă şi de UE.

Pe aceeaşi linie antiromânească se situează, între alții, şi Eva Maria Barki, avocată austriacă de origine etnică maghiară. În 1998, participând la o tabără de vară a tinerilor maghiari din România a primit interdicție de intrare în

țară pe timp de trei ani pentru o declarație prin care cerea federalizarea României. După scurgerea timpului, a revenit în România ca participant la tabăra de vară a aceluiaşi tineret maghiar, acum la Gheorgheni (11-15 august 2005) şi a debitat alte antiromânisme, acuzând Bucureştiul de naționalism agresiv şi şovinism prin care „se încearcă să se distrugă conştiința națională a tineretului maghiar". Şi, concludea ea: „Trebuie să ne apărăm, dragi prieteni, trebuie să ne apărăm ca să nu fie prea târziu". În discursul său, Eva Maria Barki a amintit că a înaintat plângerile sale la UE şi că i s-a răspuns, printr-o scrisoare, că minoritatea maghiară română are toate drepturile asigurate. Alături de Eva Maria Barki, la tabăra amintită, au participat şi alți revizionişti notorii, precum regizorul Gabor Koltai, realizatorul filmului Trianon, care a rulat şi în România înainte de a fi interzis.

O sinteză a revendicărilor naționaliştilor maghiari din România arată că ei concep autonomia tineretului secuiesc pe trei niveluri: a) autonomie personală (culturală, religioasă); b) autonomie administrativă şi c) autonomie teritorială. În acest scop, ei propun nu mai puțin de 20 de modificări ale Constituției, astfel încât autonomia să se încadreze în legea fundamentală a țării.

Este evident că România, care a acordat deja maghiarilor, pe lângă drepturile cetățeneşti generale şi o paletă largă de drepturi etnice, nu va fi niciodată de acord cu autonomia teritorială, fiindcă ea echivalează cu spargerea statului național, oricât ar încerca liderii maghiari să convingă opinia publică națională şi europeană că demersul lor nu afectează integritatea statului național. De altfel, nu numai opinia publică românească, ci şi cea europeană condamnă fără rețineri tendințele iredentiste ale maghiarilor. Am arătat anterior reacțiile de respingere a acestor tendințe ale lui Olli Rehn, comisarul pentru extindere a UE şi ale lui Pierre Moscovici, reprezentantul pentru România în Parlamentul European. Pozițiile lor sunt implicit cele oficiale ale UE.

De asemenea, şi mass-media occidentală condamnă tendințele iredentiste maghiare, accentuate după venirea la putere a FIDESZ cu preşedintele său Victor Orban. Luând cunoştință de aceste tendințe, prestigiosul cotidian Washington Post scria că dacă „Victor Orban ar fi spus în 1995 sau 1996 ceea ce spune acum" (adică în martie 2002), Ungaria ar fi pierdut cursa pentru NATO din 1997. Săptămânalul britanic ECONOMIST, şocat de ieşirile naționaliste ale lui Orban, „un populist abil şi şmecher, poate chiar fi periculos", aprecia că „naționalismul agresiv al premierului ungar riscă să reaprindă vrajba în Europa Centrală"[1]. Mai mult decât atâta, Economist critică voalat şi UE care se mulțumeşte doar să dezaprobe asemenea ieşiri naționaliste insolente, nu să ia măsuri pentru a le pune capăt.

Încheiem acest capitol cu o precizare dătătoare de speranță: că de la Budapesta vine şi o luminiță favorabilă colaborării şi apropierii dintre cele două țări veci-

---

[1] (C.R.), *Săptămânalul britanic Economist trage un semnal de alarmă. Naționalismul agresiv al premierului ungar riscă să reaprindă vrajba în Europa Centrală*, Adevărul, 8 martie 2002.

ne: România şi Ungaria. Ea vine de la liderii socialişti care, fără să abandoneze apărarea drepturilor comunității maghiare, recunosc că Transilvania este a României. Ei recunosc implicit Tratatul de la Trianon (1920) şi Tratatul de la Paris (1947), care stabilesc actuala ordine internațională în domeniul frontierelor naționale ale țărilor din Centrul Europei. „Transilvania – declara public Laszlo Kovacs, preşedintele socialiştilor şi ministru de externe în 2002 – este parte a României. Este foarte uşor să intri în conflict folosind o retorică agresivă. Aşa se dezvoltă germenii naționalismului. Pe termen lung, această politică nu funcționează”[1]. Evident, cu o asemenea recunoaştere a adevărului istoric scade temperatura naționaliştilor iredentişti şi se deschide larg poarta conlucrării dintre statele şi popoarele celor două țări: România şi Ungaria.

2.6. Concluzii

Parcurgând paginile lucrării despre naționalismul contemporan şi globalizare, cititorul îşi va trage singur concluziile necesare. Nu rezistăm însă tentației de a ne supune bunului obicei al cercetării ştiințifice, ca orice lucrare sau o parte mai importantă din ea să se încheie cu anumite concluzii sintetice ale autorului. Credem că cel puțin următoarele concluzii se impun evidențiate.

Prima concluzie:
Naționalismul şi globalizarea reprezintă două forțe fundamentale ale societății umane contemporane

a) Globalizarea are susținători puternici, dar şi adversari pe măsură. Între aceştia din urmă, naționalismul este cel mai redutabil. El apare în calea globalizării nu întâmplător sau ca factor extern, ci ca unul care, ca şi globalizarea, aparține aceleiaşi realități istorice: societatea umană contemporană în epoca ei postmodernă.
b) Devenind două forțe fundamentale ale societății contemporane, naționalismul şi globalizarea se resping şi, în acelaşi timp, se presupun reciproc. Departe de a fi un paradox, prezența acestor forțe contrare reflectă adevărul că, asemenea oricărui proces istoric, globalizarea este însoțită şi ea de contrariul său, antiglobalizarea, al cărei reprezentant este naționalismul contemporan.
c) Lupta dintre cele două forțe contrarii – globalizare şi antiglobalizare –, reprezentând confruntarea dintre trecut şi viitor, devine, astfel, motorul progresului societății umane contemporane. Globalizarea, fiind purtătoarea tendinței spre viitor, devine forța care pune în mişcare acest motor, în timp ce naționalismul, reprezentând trecutul, devine inevitabil frâna motorului; el poate crea stări conflictuale şi întârzia mersul globalizării dar nu-l poate înlătura.

[1] Bogdan Chireac, *Interviu cu Laszlo Kovacs,* Adevărul, 7 septembrie 2002.

A doua concluzie:
Naționalismul este un concept istoric de atitudine comportamentală social-politică

a) Analiza faptelor de naționalism şi a confruntărilor de idei în care se reflectă ne îngăduie, la rându-ne, să punctăm următoarele: naționalismul constituie un concept istoric care a evoluat continuu, schimbându-şi conținutul şi formele de manifestare odată cu apariția de noi condiții istorice. Distingem, în evoluția sa, două mari perioade istorice:

b) Perioada modernă, dominată de capitalismul național şi de statul-națiune, naționalismul fiind forța lor propulsoare. El a apărut inițiat ca doctrină şi forță politică antifeudale a noilor clase sociale, generate de revoluția industrială şi de formarea şi extinderea capitalismului pe plan național, având ca rezultat crearea pieței şi economiei naționale şi, legat de ele, formarea națiunii şi a statului-națiune. Într-o fază ulterioară, naționalismul este, de asemenea, autorul coagulării conştiinței naționale a popoarelor subjugate de imperiile coloniale, contribuind la eliberarea lor național-colonială şi formarea de alte noi state naționale;

c) Perioada postmodernă, dominată de capitalismul mondial, respectiv de globalizare, naționalismul se transformă în contrariul său, devenind, în principiu, o forță antiglobalizare. Spunem, în principiu, fiindcă între cele două extreme – ca forță propulsoare a progresului şi ca forță antiprogres – au loc diferite variante combinatorii. De pildă, unii naționalişti (francezi, englezi etc.) sunt prointegrare şi globalizare, dar nu prin organisme coordonatoare suprastatale, ci interstatale (interguvernamentale), menținând astfel entitatea statului național. Oricum, naționalismul antiglobalizare devine o formă istorică nouă de naționalism, cu manifestări naționale şi internaționale, însoțite deseori de stări conflictuale şi chiar de război.

A treia concluzie:
Naționalismul reprezintă terminologic un concept ambiguu, fiind un nume comun pentru două atitudini opuse

a) Deşi este cunoscut ca un fenomen major al istoriei, iar dezbaterile în jurul său inundă pur şi simplu literatura ştiințifică, politică şi jurnalistică,, naționalismul nu dispune încă de un concept clar, structurat ştiințific, apt să îi acopere întreaga întindere. Terminologic, el reprezintă un nume comun pentru două atitudini opuse: de pildă, naționalist, este şi un cuceritor de triburi sau popoare străine şi cel care luptă împotriva acestui cuceritor. Naționalist este şi cel animat sincer de sentimentul național de grijă şi responsabilitate față de țara sa şi cel care exacerbează acest sentiment, ducându-l la extremism.

Aşadar, în toate aceste cazuri, în acelaşi termen de naționalism sau naționalist sunt definite fenomene diferite, chiar opuse: tendințe imperialiste sau antiim-

perialiste în primul caz şi tendințe patriotice şi extremiste în cel de-al doilea caz. De aici şi desele confuzii în folosirea conceptului de naționalism. În concepția noastră, rău este naționalismul extremist: secesionist, xenofob, antirasist, fundamentalist religios.

A patra concluzie:
Naționalism antiglobalizare reprezintă principala formă a naționalismului contemporan

a) Pe plan intern, doctrina sa ideologică se bazează pe intoleranță etnică şi şovinism, pe antisemitism şi xenofobie, în numele conservării valorilor identității şi apărării intereselor naționale ale țării amenințate de globalizare.
b) Pe plan extern, naționalismul are ca obiectiv combaterea tendințelor integraționiste şi globalizante, considerându-le forme de imperialism. Uneori această luptă cuprinde idei cu puternice accente anticapitaliste în general, şi antiamericane în special, apreciindu-se globalizarea drept americanizarea lumii contemporane.
c) Lupta politică este principala armă de luptă a naționaliştilor antiglobalizare, dusă atât prin partide politice naționale, cât şi prin organizații nonguvernamentale, mai ales pe plan internațional.
d) Naționalismul antiglobalizare este o mişcare mondială cu rădăcini prezente, practic, în toate țările lumii, cu manifestări şi intensități diferite alimentate de surse diferite.

A cincea concluzie:
Naționalismul economic este temelia naționalismului antiglobalizare

a) O controversă care a făcut şi face epocă în doctrinele economice este aceea dintre protecționişti şi liberaliştii laissez-faire-ului. Moştenind-o, globalizarea reproduce această controversă la scara ei, cele două tabere combatante jucând acum noi roluri: protecționiştii au trecut în tabăra naționaliştilor antiglobalizare, iar liberalii laissez-faire-ului în tabăra proglobalizare. Pe măsură ce avansează, globalizarea împinge controversa dintre combatanți printre problemele cele mai arzătoare ale contemporaneității.
b) Liberalismul economic întemeiat pe filosofia laissez-faire-ului consideră că piețele şi economiile naționale sunt practic defuncte. De ce? Pentru că au devenit prea înguste şi nu mai pot asigura progresul economic al țărilor. De aici şi cerința deschiderii lor cât mai largi cu putință spre exterior şi penetrarea liberă a frontierelor naționale. Proiectat la scară internațională, liberalismul economic înseamnă globalizare.
c) Naționalismul economic, întemeiat pe filosofia protecționismului, fiind adversar al liberalismului economic şi implicit al globalizării, îşi etalează forța de acțiune prin cel puțin trei căi: doctrină, protecționism şi organizare.

d) Doctrină: naționalismul economic îşi fundamentează lupta pe două postulate: pe de o parte, pe convingerea că globalizarea tinde să uniformizeze entitățile naționale cu toate însemnele lor identitare; pe de altă parte, pe credința că aceste entități naționale – state, frontiere, economii naționale etc. – nu trebuie şi nici nu pot fi măturate din istorie de tăvălugul globalizării.

e) Protecționism: în concepția naționalismului economic, dacă statul nu apără piața şi economia națională, străinii, mai puternici financiar, le vor ocupa, le vor controla bogățiile proprii şi le vor subordona intereselor lor, transformându-le în colonii.

f) Organizare: naționalismul economic antiglobalizare dispune în toate țările, inclusiv în cele dezvoltate, de partide politice proprii care participă nu numai la confruntarea de opinii, ci şi la lupta electorală pentru putere. El dispune, de asemenea, de o rețea largă de ONG-uri care reuşesc să mobilizeze zeci de mii de protestatari în diferite părți ale planetei unde au loc summituri ale celor puternici.

A şasea concluzie:
Sursele naționalismului contemporan reprezintă surse conflictuale şi pentru globalizare

a) Principalele surse ale naționalismului sunt: revendicările teritoriale; fundamentalismele religioase, cel islamic mai ales; iredentismul; conflictele interetnice şi tendințele secesioniste.

b) Revendicarea frontierelor istorice ale noilor state independente formate în urma destrămării imperiilor coloniale reprezintă, se pare, sursa cea mai amplă şi cea mai explozivă a manifestărilor naționalismului contemporan.

c) Problema frontierelor este problema pământului – condiția vitală şi primordială a existenței comunităților umane. Pe de altă parte, problema acestor frontiere este extrem de complicată, datorită dominației imperiilor coloniale care au schimbat în mod subiectiv frontierele tradiționale, în dispreț total față de starea lor inițială. Revendicarea lor înseamnă recuperarea teritoriilor şi a resurselor cu care sunt dotate, pierdute samavolnic în perioada colonială.

d) Problema frontierelor este de o asemenea amploare, încât este greu de găsit o țară care să nu fie afectată de ea. Au avut loc până acum numeroase confruntări sângeroase interstatale, cărora li s-au adăugat şi mişcările secesioniste interetnice din interiorul multor state. Nu există nici o garanție că aceste conflicte legate de frontierele naționale şi de mişcările secesioniste nu vor izbucni şi în viitor. Oricum ar fi, manifeste sau mocnite, aceste stări conflictuale, reprezentând un factor de dezechilibru economic şi politic regional, devin implicit şi un factor antiglobalizare.

A şaptea concluzie:
Reflectând varietatea surselor care îl alimentează,
naționalismul contemporan cunoaşte o paletă largă de tipologii

În ansamblul formelor tipologice de naționalism contemporan, cele mai importante, ca putere, amploare şi agresivitate, sunt trei: naționalismul de tip imperialist american şi rus şi naționalismul politico-religios al fundamentalismului islamic arab şi iranian.

a) Analiza modelului fiecărei forme tipologice de naționalism, făcută comparativ prin prisma celor patru vectori ai puterii – economic, tehnologic, militar şi cultural – ne-a permis să punem în evidență caracteristicile definitorii ale fiecăruia:

g) Naționalismul islamic fundamentalist, inițiatorul terorismului antioccidental contemporan îşi bazează forța pe resursele de petrol şi pe religie; este un naționalism închistat în trecut, în feudalism, mare manipulator de conştiințe şi imun la aspirațiile spre viitor, spre modernitate şi laicism;

h) Naționalismul imperialist rus, măcinat de nostalgia trecutului său imperial, şi bazează puterea pe următorii piloni: resursele energetice (gaze naturale şi țiței); armamentul nuclear; industria de armament şi armata cu cele 18 baze militare în spațiul ex-sovietic. Lupta sa se duce pe plan intern pentru menținerea coeziunii statului federal, amenințat de tendințe centrifuge din partea republicilor autonome, cum este cazul Ceceniei, Daghestanului etc.; pe plan extern, încearcă să-şi mențină influența în spațiul ex-sovietic, amenințat de tendințe proeuropene a unui număr în creştere din actualele republici independente şi parteneriatul în relațiile cu SUA şi UE;

Naționalismul imperialist american, expansiv la nivel mondial, se consideră lider nepartajabil al lumii contemporane. Forța lui i-o dă SUA care, după victoria în războiul rece, a ajuns singura putere mondială cu caracter global. SUA realizează niveluri de dezvoltare, incredibil de înalte la toți vectorii puterii: economic, tehnologic, militar şi cultural. Modelul de civilizație şi cultură american este, poate, singurul care se bucură de o atractivitate realmente mondială. Pe de o parte, datorită ideilor şi principiilor care-l animă, iar pe de altă parte, datorită rezultatelor care-i confirmă valoarea. Este indiscutabil că, dincolo de criticile care i se aduc modelului american, secolul XXI va fi, cel puțin în prima sa jumătate, secolul Americii!

INDEX DE AUTORI